Михаил Геннадьевич Делягин
Как самому победить кризис. Наука экономить, наука рисковать

МИХАИЛ ДЕЛЯГИН

КАК САМОМУ ПОБЕДИТЬ КРИЗИС



НАУКА ЭКОНОМИТЬ, НАУКА РИСКОВАТЬ:

ПРОСТЫЕ СОВЕТЫ

«Как самому победить кризис. Наука экономить, наука рисковать: простые советы / Михаил Делягин.»: АСТ: Астрель; Москва; 2009
ISBN 978-5-17-058456-7, 978-5-271-23360-9

Аннотация

Автор подробно описывает ход развития, угрозы и последствия нынешнего экономического кризиса. Основная цель книги – помочь читателям выжить в сложившейся в стране новой экономической ситуации, даются советы, позволяющие не впадать в панику и достойно пережить трудные времена.

Для широкого круга читателей.

Михаил Геннадьевич Делягин
Как самому победить кризис. Наука экономить, наука рисковать: простые советы

Я славлю человека без затей:
Смиренного, растящего детей,
Гораздого на мелкие уловки.

Мария Протасова

Зачем эта книга

Лишь собственной трусости надо бояться

Россия падает в очередной кризис.

Ухудшение условий жизни всегда вызывает неуверенность, потерю ориентации в жизни и страх; очень часто все это сопровождается озлоблением.

Если человек не берет себя в руки и не подавляет поднимающуюся в нем волну негативных эмоций, он впадает в панику и начинает суетиться, многократно усугубляя ущерб, наносимый ему и его семье ухудшением внешних условий существования, и разрушая собственную жизнеспособность.

Между тем жизнеспособность эта исключительно велика.

Я приношу извинения близким утонувших, – но ведь сам человек, если его не скрутила судорога, не затянуло в водоворот, если он не ударился головой о камень или с ним не случилось еще что-нибудь вроде этого, утонуть не может.

Потому что он легче воды.

И всплывает даже с полными легкими воды – правда, уже потом.

В обычных условиях человек тонет не под действием неких объективных причин – он тонет от собственных паники, суеты и отчаяния. (Еще раз приношу извинения близким утонувших: список исключений огромен, но я сам тонул не один раз и знаю, о чем говорю.)

Это происходит не только в реках, озерах и морях – то же самое, только в других формах, происходит и в повседневной жизни.

Нас убивают не кризисы – нас убивает наш собственный страх, наше собственное отчаяние и безволие, наша собственная паника.

Паника заразна.

Недаром на войне это единственное преступление (за исключением разве что перехода на сторону врага с оружием в руках), за которое расстреливают без суда, на месте.

Так вот, для Вашей семьи кризис, по крайней мере, такой глубокий, как тот, в который мы погружаемся, – это почти война.

И Вы – на войне.

Хотя по ряду обстоятельств Вы не имеете возможности водрузить над рейхстагом Знамя Победы – и даже мечтать об этом.

Ваша задача намного скромнее: выжить самому и обеспечить благосостояние своей семьи.

Я пишу эту книгу, чтобы помочь Вам полнее осознать эту задачу и решить ее – причем не просто решить, но решить с меньшими потерями времени, сил и денег.

Я не буду писать в ней о том, кто виноват: кто и зачем развязал эту войну, кто и зачем столкнул нас в этот кризис, кто и как надеется нажиться на общей беде.

Это интересные вопросы, и на них есть ответы, но я дам их в других книгах: эта книга не о них – эта книга о Вас.

О том, как преодолевать этот кризис Вам лично – и о том, как преодолеть его.

Многие советы покажутся Вам примитивными и само собой разумеющимися – я исхожу из опыта выступлений перед самыми разными аудиториями: сегодня даже указание на необходимость чистить зубы два раза в день воспринимается некоторой частью вроде бы интеллигентной аудитории как откровение.

Многие советы покажутся Вам странными. Это прекрасно: значит, у Вас нет соответствующих проблем, довольно распространенных в нашем обществе, и именно эти советы Вам просто не нужны.

Многие советы покажутся Вам не относящимися именно к кризису, а претендующими на универсализм. Это правда: ведь наиболее важное заключается не в конкретных мерах, какими бы полезными они ни были, но в общем настрое, в более внимательном, тщательном отношении к собственной жизни, – а она, строго говоря, заслуживает этого и вне всяких кризисов.

Главное, что вынудило меня взяться за эту книгу, – отчаяние людей, находящихся в относительно благоприятных условиях, с которым я постоянно сталкиваюсь, отчаяние немотивированное, вызванное растерянностью и упадком сил, а не объективной безысходностью их положения, отчаяние, убивающее без всяких видимых причин – «на ровном месте».

За последние 20 лет мы как народ утратили уверенность в своих силах, – а без нее в войнах не побеждают и в кризисах не выживают.

Я пишу эту книгу и для того, чтобы Вы обрели уверенность в своих силах.

Ибо, какими бы малыми они ни были, они у Вас есть.

И, если Вы правильно распорядитесь ими, Вы не утонете.

И через несколько лет мы вместе посмеемся над большинством этих советов.

После того, как они нас спасут.

Что с нами происходит

1. Депрессия, а не кризис

Сейчас каждый второй ответ на связанные с кризисом вопросы – неважно, какие именно – содержит относительно внятное и более-менее обоснованное указание на конкретные сроки его завершения и возобновления уверенного экономического роста.

Так вот, главное, что надо понимать в современных условиях: этот кризис всерьез и надолго.

И если кто-то думает, что имеет представление о времени его завершения, – этот кто-то сильно ошибается.

Собственно, «кризисом» происходящие в мире и России процессы можно называть только с обыденной, повседневной (ну ладно – еще литературной) точки зрения. И, поскольку эта книга написана именно с точки зрения обыденной жизни для повседневной пользы, в ней будет употребляться именно этот термин.

Везде, кроме настоящего параграфа, – потому что он посвящен описанию происходящего с точки зрения экономической науки, на языке которой развивающиеся сейчас процессы называются «депрессией» (не путать с психологическим термином, означающим длительное пребывание в угнетенном состоянии духа).

В рамках экономической науки разница между двумя терминами принципиальна: в условиях кризиса Вы, грубо говоря, погружаетесь на некое «дно» – но, достигнув его, отталкиваетесь от него и более-менее успешно и уверенно всплываете.

Это происходит потому, что, достигнув дна, Вы (или тот субъект экономики, который приходит Вам на смену) решаете свои проблемы, реструктуризируете ставшими ненужными производства и тем самым восстанавливаете утраченную было конкурентоспособность.

Поясню на примере. Допустим, Вы производили карандаши – и прозевали момент, когда мир решил писать шариковыми ручками. И Вы сталкиваетесь с падающим спросом на карандаши. Вы пытаетесь активизировать маркетинговую политику, расширяете номенклатуру выпуска, делаете сувенирные и гламурные серии, пытаетесь продавать карандаши в качестве памятных подарков, – но все это не то, и потребление карандашей неумолимо сокращается. Мир переходит на шариковые ручки, а Вы погружаетесь в пучину кризиса. Вам приходится свертывать производство, увольнять рабочих и в какой-то момент Вы оказываетесь на грани банкротства или даже полностью разоряетесь.

Это «дно» кризиса.

Но дальше начинается восстановление – ибо мир отнюдь не перестал писать и рисовать: просто теперь он делает это другим инструментом. И либо Вы сами, либо пришедший Вам на смену более энергичный, разумный и расторопный предприниматель находит деньги, переоборудует Вашу фабрику, обучает Ваших рабочих (а точнее, их часть, ибо производительность труда повышается) и начинает производить востребованные рынком шариковые ручки.

И все восстанавливается.

Естественно, в масштабах национальной экономики процессы развиваются намного сложнее, чем в масштабах отдельно взятой фабрики, но принцип тот же. Как только управляющая система (будь то менеджер или государство) перестает спасать отжившее и никому больше не нужное производство и начинает организовывать производство новых, востребованных рынком товаров, устраняя тем самым возникшие диспропорции, – экономика начинает восстанавливаться, кризис преодолевается, и мы все вместе отталкиваемся от «дна» и начинаем всплывать.

Такое происходит сплошь и рядом, на самых разных уровнях – от национальных и даже региональных экономик до отдельных предприятий.

Однако наше нынешнее состояние – депрессия – принципиально отличается от кризиса: глубина и масштаб накопленных диспропорций настолько серьезны, что экономика просто не имеет источников спроса, на который можно переориентироваться.

Легко начать производить авторучки вместо карандашей, сигареты вместо папирос, компьютеры вместо арифмометров.

А что начинать производить, если спроса нет вообще – как такового?

При кризисе Вы достигаете «дна», отталкиваетесь от него и всплываете; при депрессии Вы достигаете «дна» и ложитесь на него – и, если не вытащите сами себя оттуда за волосы, так и останетесь лежать на нем, пока не захлебнетесь.

В этом принципиальное отличие депрессии от кризиса: она не просто всерьез, она очень надолго. Великая депрессия, начавшись в 1929 году, продолжалась десятилетие; Япония, рухнув в депрессию в начале 90-х, смогла выкарабкаться из нее лишь в начале 2000-х (но зато без войны, что вселяет дополнительные надежды).

Мы не знаем, сколько продлится нынешняя депрессия, в которую входит человечество; хотя бы поэтому каждому из нас стоит относиться к ней всерьез и воспринимать разговоры о том, что через год-полтора-два «начнется восстановление», как дешевую и безответственную пропаганду, ориентированную на школьников, журналистов и членов правительства.

В отличие от них, на нас лежит реальная ответственность: ответственность за наши семьи.

Поэтому хорошо, конечно, если официальная пропаганда вдруг не соврет нам (в конце концов, ну хоть когда-то они должны перестать лгать?)

Однако не стоит забывать, что неожиданность имеет право быть только приятной.

Стремление к лучшему и надежда на него, в том числе вопреки рассудку, логике и простому здравому смыслу, заложена в природе человека.

Нам всем хочется верить в то, что неприятности вот-вот закончатся.

И если в Москве морозы не наступили до середины декабря, – мы готовы всерьез обсуждать вероятность того, что они так никогда больше и не наступят.

Обсуждать это действительно можно – в вопросах погоды свобода слова у нас пока еще сохранилась, но вот только не надо на основании этих обсуждений избавляться от теплой одежды.

Морозов, может, больше никогда и не будет, – это вопрос дискуссионный, – а вот теплая одежда пускай останется.

2. Фундаментальные причины глобальной депрессии

Еще совсем недавно самые разные деятели и в России, и за рубежом истерично настаивали на том, что мы переживаем исключительно «ипотечный американский», а ни в коем случае не «глобальный финансовый» кризис. Сегодня они столь же смешны и нелепы, как и российские столоначальники, упорно пытавшиеся запретить само употребление слова «кризис».

Как было сказано выше, отчасти они правы: мир погружается не в кризис – мир погружается в депрессию.

Аналитики, концентрирующиеся лишь на среднесрочных, а то и на текущих процессах, упускают главное – ее фундаментальный характер. Ведь такие глубокие и всеобъемлющие явления, как мировая депрессия, имеют столь же глубокие и всеобъемлющие причины.

В данном случае причина начинающейся мировой депрессии заключается в том, что после победы над нами в «холодной войне» и уничтожения Советского Союза западные корпорации переустроили освоенные ими колоссальные территории (почти весь «социалистический лагерь» и огромную часть развивающегося мира, ориентировавшегося на социалистический выбор) в соответствии со своими эгоистическими интересами. Винить их в этом нельзя: бизнес есть бизнес, это не более чем машина для извлечения из окружающего мира прибыли, от которой просто смешно ожидать заботы о будущем, пусть даже собственном.

Как в свое время говорил Рузвельт, капитализм – исключительно устойчивая система, с которой ничего не смогут сделать никакие революционеры. Единственный гарантированный способ уничтожения капитализма заключается в предоставлении полной свободы самим капиталистам.

И в 90-е годы, как и в 20-е годы XX века, в результате разрушения Советского Союза они эту убийственную для себя свободу получили.

Стремясь надежно гарантировать себя от появления конкурентов на осваиваемом ими пост-социалистическом пространстве, транснациональные корпорации руками либеральных реформаторов лишили большинство наших стран и народов возможности полноценного развития. Они достигали этой цели не только введением выгодных себе стандартов и норм государственной политики, включая пресловутый «Вашингтонский консенсус», но в ряде случаев и прямым вмешательством во внутренние дела соответствующих стран.

Со временем, к концу 90-х годов, невозможность нормального развития для стран, освоенных транснациональными корпорациями, переросла в глобальную напряженность, массовую миграцию в развитые страны, а затем и в международный терроризм. Ведь жители неразвитого мира осознали, что при навязанных им «правилах игры» ни они, ни их дети и

внуки гарантированно не смогут добиться того уровня потребления, который навязывала им в качестве естественного глобальная реклама.

Однако первый удар транснациональные корпорации, ставшие к тому времени глобальными монополиями, получили практически сразу – уже в середине 90-х годов, причем на своем собственном, коммерческом поле деятельности.

Блокировав полноценное развитие осваиваемого ими мира из страха конкуренции, они тем самым существенно ограничили собственный рынок сбыта – и загнали себя в естественный для злоупотребляющих своим положением монополий полноценный, классический кризис перепроизводства.

Сначала выход был найден в необузданном кредитовании потребителя, то есть неразвитых стран. Поскольку это кредитование было в конечном счете направлено не на решение проблем самих этих стран, но лишь на поддержание их спроса на продукцию и услуги глобальных монополий, оно очень быстро стало чрезмерным, непосильным и привело к долговому кризису 1997–1999 годов, охватившему практически весь неразвитый мир.

Когда этот кризис был сравнительно быстро изжит, выяснилось, что источник проблем – нехватка спроса на продукцию и услуги глобальных монополий и, соответственно, кризис перепроизводства – никуда не делся.

Долгое время при помощи различных паллиативных мер этот кризис удавалось оттягивать, но одним из последних паллиативов как раз и стало стимулирование спроса при помощи раздувания спекулятивного пузыря на рынке ипотечных кредитов – сначала рискованных, потом высокорискованных, а потом и откровенно безвозвратных. Однако, стремясь отсрочить наступление кризиса, развитые страны трансформировали, усугубляя некогда незначительные диспропорции, не только свои финансовые сектора, но и все свои экономики.

В результате глобальный кризис уже перешел из финансовой сферы в реальную. Пока наиболее явный удар пришелся по автомобилестроению и всему, что связано со строительством, однако по технологическим цепочкам кризис распространяется практически на все отрасли. По сути, это уже не кризис, а депрессия, которая продлится долго. По имеющимся оценкам, экономический спад начнется в 2009 году во всех без исключениях странах «большой семерки», а в Китае, во-многом по-прежнему ориентированном на их рынки, произойдет резкое и крайне болезненное для него замедление экономического роста.

Главное, неясно, каким образом будет решаться главная проблема – отсутствие спроса для возобновления экономического роста. Теоретически это должно привести к новому технологическому рывку и краху старых глобальных монополий, однако пока даже известные сверхпроизводительные технологии блокируются этими монополиями весьма эффективно. Кроме того, массовое применение этих технологий сделает ненужными огромные массы работающих сегодня людей, последующая судьба которых, мягко говоря, неясна.

Так или иначе, выход из депрессии, в которую мы входим, изменит весь облик современного человечества, и произойдет это не очень скоро.

3. Призрачные источники нашего благополучия

Ситуация в России значительно хуже ситуации в развитых странах, так как наша экономика менее разнообразна и потому менее жизнеспособна. Все 2000-е годы пресловутое «подымание с колен» шло целиком и полностью за счет экспортной выручки, которая более чем на 60 % зависела от цен на нефть (причем эта доля неуклонно росла). Заклинания официальных пропагандистов о том, что экономический рост «во все большей степени формируется внутренним спросом», в общем, соответствовали действительности – с той маленькой поправкой, что сам этот внутренний спрос генерировался в основном все той же экспортной выручкой, просто прошедшей через большее число рук.

С 2006 года российская экономика шла уже «на двух ногах»: в дополнение к

экспортной выручке фактором развития стали внешние займы. Вспоминая кликушество о «притоке иностранных инвестиций в Россию», не следует забывать о том, что 90 % этих кредитов на самом деле составляли кредиты.

Причина массового кредитования российского бизнеса была вульгарной и заключалась в политике российского государства.

Напомню, что реальный смысл «либеральных и рыночных» реформ заключался в освобождении правящей бюрократии от всякого внешнего контроля. Эта цель была окончательно достигнута к концу 2003 года, и дело «ЮКОСа» стало символом завершения этого процесса. А полностью освободившийся от всякого внешнего контроля чиновник, порожденный российскими реформами (то есть искренне не верящий в само существование «общественного блага», которому он вообще-то обязан служить), имеет огромные стимулы к коррупции и практически никаких – к содержательной работе.

Поэтому, когда Россия благодаря взлету мировых цен на сырье начала зарабатывать огромные деньги, правящая бюрократия не просто стала, вероятно, разворовывать их, стремительно переродившись в клептократию, – она еще и прилагала огромные усилия к тому, чтобы не допустить использования зарабатываемых страной денег для ее модернизации. С одной стороны, такое использование привлекало бы заработанные Россией деньги на производительные нужды и тем самым сократило бы потенциал воровства: то, что действительно потрачено на строительство дороги или дома, уже нельзя украсть. С другой (и это главное) – модернизация сама по себе потребовала бы от бюрократии серьезных усилий. Помимо реальной возможности совершения ошибок, она категорически не хотела совершать непроизводительные – в ее коллективном понимании (то есть не коррупционные) – усилия как таковые.

В результате она блокировала модернизацию, но нефтедоллары все прибывали, – и министр финансов Кудрин организовал вывод этих денег из страны и их массовое инвестирование в стратегических конкурентов России. Это сделало вредным для российского бизнеса саму уплату налогов, так как уплаченные средства шли на укрепление стратегических конкурентов российских бизнесменов, однако главное заключалось в том, что в силу колоссального масштаба вывода средств из страны внутри нее возник жесточайший голод на деньги.

Юридическим доказательством этого искусственно организованного голода служит полное расхождение динамик инфляции и денежной массы: высокий рост, а часто и ускорение роста денежной массы (вплоть до полутора раз за год) в 2000-е годы (вплоть до 2007-го) сопровождалось снижением не только официальной, но и реальной инфляции.

Более того: из-за исключительно плохого управления бюджетом во второй половине декабря каждого года наблюдались пиковые увеличения бюджетных расходов государства (в советское время это происходило на предприятиях – из-за необходимости срочно потратить прибыль, которую иначе забрали бы в бюджет). Из года в год в это время в экономику аврально вбрасывались суммы около 10 млрд долларов, что примерно вдвое (а часто и более чем вдвое) увеличивало расходы декабря по сравнению с уровнем предшествующих одиннадцати месяцев, – и этот резкий выброс в экономику денег, как показывали специально проводимые исследования, не вел ни к какому значимому увеличению инфляции!

Такое возможно только в условиях исключительно острой нехватки денег в национальной экономике, когда любой прирост денежной массы стремительно «расхватывается» ее субъектами и сам по себе просто не успевает повлиять на цены. (Рост цен в этой ситуации всецело определялся произволом многочисленных и многоуровневых монополистов.)

Искусственно созданная нехватка денег внутри России вынуждала российский бизнес прилагать огромные усилия, чтобы получить относительно дешевые и долгосрочные финансовые ресурсы извне. Примерно во второй половине 2005 года международные финансисты осознали, что нефть будет относительно дорогой еще некоторое время и, соответственно, Россия будет оставаться относительно богатой и внутренне устойчивой.

Соответственно, она стала восприниматься как почти идеальный заемщик.

Ведь обычно банкиры готовы давать деньги только тем, кому они не нужны – тем, у кого и так много денег и кто поэтому почти гарантированно вернет взятый кредит. Россия (главным образом, ее бизнес) оказалась уникальным заемщиком: она имела очень много денег, но благодаря альтернативной одаренности ее руководства отчаянно нуждалась в кредитах.

Внутри страны денег не было, и, как только международные финансисты, осознав уникальность ее положения, начали кредитовать российский бизнес (а также покупать пакеты акций его предприятий), – внешний долг России начал стремительно нарастать.

Поразительно, что при этом в качестве кредитов российским предприятиям и банкам предоставлялись российские же деньги, выведенные правящей клептократией из российской экономики. «Наше» государство вкладывало их в ценные бумаги развитых стран, и они, пройдя по финансовой инфраструктуре этих стран, предоставлялись их банками в качестве кредитов нашим предприятиям, – но по процентной ставке, на порядок превышавшей ту, под которую российские бюрократы выводили их из страны.

Именно на этой противоестественной основе – получения в кредит своих же собственных денег – с 2006 года вторым двигателем российской экономики, второй ее «ногой» наравне с экспортной выручкой стало внешнее кредитование.

Все остальные источники развития, существовавшие даже в 90-е годы, в 2000-е были раздавлены – не только за ненадобностью, но и как конкурирующие источники денег. Соответственно, их больше нет.

Стоит ли говорить, что глобальный кризис подрубил обе ноги российской экономики, выбив табуретку из-под путинского «процветания»?

4. Депрессия в России: всерьез и надолго

Прекращение возвращения в Россию в виде внешних кредитов российских же денег, выведенных Кудриным, Игнатьевым и другими либеральными реформаторами из страны, стало первым витком сжатия спроса. Правительство и Банк России оказались настолько не готовыми к нему, что, закрыв биржевые торги в понедельник 15 сентября

2008 года и по сути дела бездельничая до вечера 18 сентября, едва не довели дело до катастрофы. Паника, охватившая бизнес, начала захлестывать широкие слои населения, что создало реальную угрозу уничтожения всей банковской системы страны и коллапса экономики в результате массового штурма вкладчиками отделений банков. Ситуацию удалось спасти буквально в последний момент, собрав чрезвычайное по сути рабочее заседание в ночь с 18 на 19 сентября и приняв решение дать банкам столько денег, сколько им понадобится, – ибо даже либеральные реформаторы поняли, что в случае промедления до начала рабочего дня пятницы 19 сентября спасать будет уже нечего.

Однако дальше пресловутого «ситуативного реагирования» дело не пошло, ни о какой комплексной антикризисной программе правительство даже не заикалось (более того – мы помним попытку вообще запретить употребление слова «кризис»), и в результате Россия оказалась полностью беззащитной перед вторым витком сжатия спроса – из-за падения чистой экспортной выручки. Ужасающий эффект, – хотя кризис находится только в начальной стадии своего развития, – стал заметен по косвенным признакам в сентябре, но в полной мере проявился с октября 2008 года и стал окончательно ясен в ноябре.

В октябре 2008 года кризис отразился на внешней торговле: рост экспорта (11,9 %) существенно отстал от роста импорта (21,2 %), в результате чего положительное сальдо внешней торговли сократилось по сравнению с ноябрем

2007 года на 20 % – с 12,5 до 9,9 млрд долларов. Дальнейшее его сокращение такими темпами скоро приведет сальдо внешней торговли к нулю, что сделает коммерчески необходимой не просто разрушительную, но и смертельно опасную для выживания страны девальвацию рубля.

Совокупный финансовый результат российских предприятий – общая прибыль за вычетом убытка в I квартале 2008 года выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 17,2 %, а во II квартале (в основном из-за взлета цен на нефть) – на 61,3 %. Однако уже в III квартале из-за начала кризиса совокупный финансовый результат оказался на 2,5 % ниже прошлогоднего. В октябре же 2008 года совокупный финансовый результат составил лишь 63,4 млрд рублей по сравнению с 532,1 млрд рублей в октябре прошлого года, то есть упал в 8,4 раза.

При сохранении таких темпов ухудшения ситуации совокупный финансовый результат в

2009 году окажется устойчиво отрицательным, то есть совокупные убытки субъектов российской экономики превысят их совокупную прибыль.

Это будет означать убыточность России: не только государство, но и вся страна перестанет зарабатывать деньги и начнет проедать их, встав на путь банкротства и финансовой катастрофы.

Экономическая активность затухает. Ее лучший по качеству показатель, в наименьшей степени поддающийся любым искажениям, вызванным как несовершенством статистических методик, так и административно-политическим давлением, – грузооборот железнодорожного транспорта – упал в октябре на 2,5 %, а ноябре – уже на 11,5 % по сравнению с ростом на 6,5 и 5,0 % соответственно в октябре и ноябре прошлого года.

В том же октябре, когда формально промышленный рост в целом по стране все еще продолжался (хотя и составлял 0,6 %, находящиеся в пределах статистической погрешности), сокращение производства в Липецкой области составило 16 %, Нижегородской – 14 %, Челябинской и Вологодской – по 12 %, Ярославской – 10 %, в Ленинграде – 9 %, в Свердловской, Кемеровской, Калининградской и Владимирской областях – по 8 %.

В ноябре промышленный спад составил 8,7 %, и в декабре Минэкономразвития по принципу «у страха глаза велики» всерьез ожидало 19 % (хотя реально спад составил 10,3 %). В 2009 году спад ВВП, который так и не дожил до своего удвоения, составит (в зависимости от различных сценариев развития) от 5 до 15 %.

Инвестиционный рост в ноябре замедлился вчетверо по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 3,9 %, и в 2009 году он также сменится инвестиционным спадом.

Соответственно, растет безработица: 1 ноября она была выше прошлогодней на 8,7 %, 1 декабря – на 17,8 %. До конца новогодних праздников она оставалась относительно небольшой (число безработных за ноябрь выросло с 4,6 до 5,0 млн человек, а их доля в экономически активном населении – с 6,1 до 6,6 %), однако в то время основная часть работодателей еще пыталась сохранить работников, сокращая время работы, выплаты, переводя на полставки и отправляя в административные отпуска. После новогодних каникул, когда масштабы проблем стали окончательно ясны, начались массовые увольнения, и к концу года безработица вырастет как минимум до 9 млн человек, а при неблагоприятном развитии событий – до 15 млн (так как люди из-за тотальной коррупции и административного рэкета не смогут спасаться малым бизнесом, как в 1992–1994 годах).

Грозным предвестием будущих массовых увольнений стало возобновление забытого было после лихих 90-х роста долга по зарплате: за октябрь он увеличился на треть, а за ноябрь подскочил уже более чем в 1,9 раза (до 7,8 млрд руб.), причем этот рост был вызван не только нехваткой средств у предприятий, местных и региональных бюджетов, но и экономией на людях, которой занялся по-прежнему имеющий огромные резервы федеральный бюджет.

Наиболее трагичной будет ситуация в моногородах и поселках при заводах, в которых живет более 20 млн россиян. Без чрезвычайных мер к следующей зиме они могут превратиться в подлинные «зоны смерти».

Поскольку Россия искусственно удерживается правящей клептократией в нищете, даже небольшое снижение зарплат может оказаться фатальным для людей. Ведь когда на

конвейере АвтоВАЗа рабочий получал до забастовок 8-11 тысяч рублей, а после забастовок – 10–12 тысяч рублей в месяц за полноценную рабочую неделю при близких к московским ценах, то перевод на 4-дневную рабочую неделю сталкивает семьи за грань нищеты.

Уже в октябре продажи мяса в Курской, Самарской и Липецкой областях сократились в полтора раза – правда, с учетом наличия у людей большого количества личных подсобных хозяйств реальное потребление мяса сократилось не в полтора раза, а максимум на четверть.

В ноябре реальные доходы населения упали впервые с 1999 года – на 6,2 % по сравнению с прошлым ноябрем (когда рост составил 15,5 %). При этом надо учитывать, что статистика смешивает бедных с богатыми, так что падение уровня жизни у относительно бедных слоев общества, начавшееся еще осенью 2007 года (тогда же начался процесс размывания среднего класса), ускорилось драматически.

Существенно, что треть российских семей имеет потребительские ипотечные кредиты, и уже в ноябре 11 % семей (32 % от имеющих кредиты) столкнулись с трудностями при осуществлении регулярных выплат из-за потери работы либо сокращения доходов по другим причинам, связанным с кризисом.

Несмотря на падение реальных доходов, рост розничного товарооборота продолжился, хотя и замедлился вдвое по сравнению с ноябрем 2007 года, – с 16,4 до 8,0 %. Это отражает продолжающееся падение мотивации к сбережению, естественной в условиях роста цен и угрозы девальвации. Кроме того, люди стремятся сделать запасы товаров первой необходимости и импортных товаров, цены на которые могут вырасти после девальвации (запугивание девальвацией еще в октябре стало стандартным маркетинговым ходом продавцов импортной бытовой техники).

А впереди и бюджетный кризис, который может привести к третьему, наиболее болезненному витку сжатия спроса.

Уже в ноябре 2009 года доходы в федеральный бюджет сократились по сравнению со среднемесячным уровнем предыдущих десяти месяцев на 30 %, а расходы выросли почти на две трети. Результат – возникновение впервые после дефолта поистине оглушительного дефицита в 7,2 % ВВП.

Бюджет-2009, рассчитанный на основе цены на нефть в 95 долл/барр (причем во время его принятия даже Кудрин признал эту цену завышенной на треть), на основе экономического роста (когда будет спад), заведомо нереалистичной инфляции в 8,5 %, не учитывающий сокращение собираемости налогов в условиях кризиса и роста бартерных расчетов, будет секвестирован уже в первом квартале.

Правящая бюрократия уже в середине декабря 2008 года была объята паникой до такой степени, что, располагая всеми необходимыми резервами (неиспользуемые остатки средств только федерального бюджета составляли на 1 декабря 2009 года 6,8 трлн руб. – практически второй годовой бюджет), всерьез рассматривала возможность получения внешних займов – естественно, на короткие сроки и под кабально высокие проценты.

При этом мало кто задумывался о резком ухудшении положения с региональными и местными бюджетами, – а ведь даже в Москве две трети налоговых доходов дает налог на прибыль, которой в значительной степени просто не будет. Три четверти бюджета Вологодской области (в том числе 38 % – своим налогом на прибыль) обеспечивает «Северсталь», уже вдвое сократившая производство. 49 % средств Алтайского края – трансферты из федерального бюджета, а главный налогоплательщик – коксохимический комбинат, сократившего производство почти в два раза. По оценкам специалистов, уже в начале 2009 года во многих российских городах возникла нехватка средств на выплату зарплаты даже одному-единственному мэру! – и отнюдь не везде эта зарплата была завышена.

Российская экономика стремительно погружается в депрессионную спираль. В ней сжатие спроса (первоначально из-за сокращения экспортной выручки и прекращения внешнего кредитования) обрушивает производство, что в свою очередь ведет к новому сжатию спроса из-за падения доходов населения и налогов. Это новое сжатие спроса в свою

очередь провоцирует новое сокращение производства, и так до тех пор, пока государство не одумается и не начнет компенсировать сжатие коммерческого спроса увеличением своих расходов.

Именно в этом заключается стандартный механизм стабилизации экономики в депрессии и вывода ее в устойчивый рост.

Однако сегодня этому мешают монополизм и коррупция. В самом деле: если государство будет увеличивать спрос при сегодняшнем монополизме, то, как это было во время стимулирования спроса на жилье при помощи ипотечного кредитования (когда нацпроект «Доступное жилье» невольно, но окончательно сделал жилье недоступным), увеличение спроса полностью уйдет, как в свисток, в рост цен на монополизированных рынках.

Так, в конце 2008 года цены в промышленности снижались из-за нехватки спроса. Исключение – естественные монополии, уверенно наращивавшие цены и тарифы. В результате, например, при резком падении мировых и внутренних цен на нефть услуги трубопроводного транспорта в 2008 году подорожали на две трети.

Вторая преграда преодолению депрессии наращиванием государственного спроса – коррупция, не позволяющая контролировать использование государственной помощи экономике и ведущая к ее использованию для валютных спекуляций.

Судите сами: с 8 августа до конца 2008 года международные резервы Банка России сократились на 171 млрд долларов – до 427,1 млрд. За это время российский бизнес заплатил по своим внешним долгам около 100 млрд долларов, из которых (так как у бизнеса была и своя валюта) он купил у Банка России около 80 млрд долларов. Еще миллиардов 35 скупили население и малый бизнес, до 10 млрд долларов составили потери от колебания валютных курсов. Таким образом, экономически обусловленное сокращение международных резервов Банка России – 125 млрд долларов из 171 млрд.

А вот остальные деньги – более 45 млрд долларов – пошли на спекулятивные операции с государственной помощью, которая, как в 1992–1994 годах и во время дефолта 1998 года, направлялась и направляется мимо своих получателей на скупку валюты.

Отсутствие контроля за деньгами, направляемыми правительством и Банком России в качестве поддержки банковской системы и реальному сектору, создает, по заимствованному из 1992 года выражению президента Медведева, «финансовый тромб»: банки, а порой и сами предприятия направляют государственную помощь не на решение насущных проблем, а на спекуляции, в первую очередь с валютой.

Спекулянты скупают (в основном за счет средств, выделенных государством в качестве финансовой помощи) на валютном рынке в основном средства международных резервов Банка России, способствуя их стремительному сокращению. Сотрудники Банка России работают «на износ», приходя на работу аж в 7 часов утра, – а действенного финансового контроля как не было, так и нет.

Уже несколько месяцев идет пропагандистская обработка общественного мнения в том духе, что девальвация-де, как в 1998 году, подстегнет экономику, обеспечит экономический рост и процветание. Однако это всего лишь попытка сохранить хорошую мину при никудышной игре.

В 1998 году девальвация повысила конкурентоспособность России (и то лишь после того, как Россия выжила, – а она могла и погибнуть от девальвационного шока) в условиях высокого внешнего спроса и в ситуации, когда внешний долг бизнеса был незначителен. Сейчас внешний спрос сжимается еще быстрее внутреннего: мир входит в депрессию, и на него рассчитывать не стоит. С другой стороны, основная часть внешнего долга приходится на бизнес, который будет просто раздавлен ее утяжелением в результате девальвации.

Избежать этого просто: достаточно ввести жесткий контроль за государственной помощью банковскому и реальному секторам. Но такой контроль неизбежно ограничит коррупцию не на словах, а на деле, создав серьезную угрозу части астрономических доходов правящей клептократии.

Поэтому под гром заявлений о привлечении Генпрокуратуры к финансовому контролю (к чему она в принципе не приспособлена) безнаказанный разврат (трудно назвать это иначе) со спекулятивным использованием государственной помощи продолжается – и будет продолжаться при нынешнем состоянии государства.

Поэтому нам неуклонно внушают, что резкого обесценения рубля не будет, последовательно проводя при этом его плавную – столь же опасную и разрушительную для экономики, просто растянутую во времени – девальвацию.

При этом размывание международных резервов повышает угрозу девальвации обвальной (подробней об этом см. в параграфе 14.1. Рубль или валюта?).

Пока россияне в основном опасаются, задумываются, что же будет дальше – но вот ощущения невыносимости повседневной жизни у них нет. Это ощущение начнет формироваться, когда они в условиях начала массовых увольнений осознают масштабы роста тарифов ЖКХ и стоимости проезда на городском транспорте с 1 января 2009 года.

Можно ожидать, что уже к лету 2009 года будет заметно начало возврата власти в руки народа – сначала в отдаленных поселках и малых городах, особенно там, где власть захватили откровенные бандиты или ничего ни в чем не смыслящие чинуши. Естественно, это будет вызывать истерическую реакцию правящей клептократии, особенно наиболее гламурной ее части, но, как было сказано почти по этому поводу, «всех не перевешаете» и «ОМОНа на всех не хватит».

В условиях системного кризиса произойдет, но и не быстро, оздоровление государства. Чем меньшую вменяемость продемонстрирует бюрократия, тем менее цивилизованные и тем более опасные для населения России формы примет это оздоровление.

5. Почему себе поможете только Вы сами, а не государство

Изложенное свидетельствует об одном: переживаемый нами кризис – всерьез и надолго.

Выражаясь метафорически, начинается зима – и мы не знаем, как долго она продлится и насколько трескучими будут ее ночные (да и дневные тоже) морозы.

И надеяться в этом кризисе Вы можете только на себя, свою семью и своих друзей.

Государство Вам не помощник и не защитник, дай бог, если оно просто забудет о Вас и не будет последовательно уничтожать Вас и Вашу семью своей политикой.

Причина этого проста: нынешняя российская «элита» (это словечко прижилось, хотя правильнее было бы звать ее тусовкой) сложилась в ходе осознанного разворовывания и разграбления собственной страны. Ключевое слово здесь – «осознанного»: люди хорошо понимали и понимают, что творят, и те, кому совесть или страх не позволяли разрушать свою страну ради личной наживы, в массе своей просто отбраковывались и отторгались «правящей тусовкой».

Те, кто остались в ней, в принципе не способны испытывать ответственность перед Вами и другими россиянами – точно так же и по тем же причинам, по которой грабитель с большой дороги не в состоянии испытывать чувство ответственности перед своими жертвами.

Он их грабит – какая тут ответственность?

Освобождение «правящей тусовки» от ответственности перед кем бы то ни было, бывшее сутью и главным результатом двадцатилетних российских реформ, привело к вырождению российской бюрократии в клептократию, власть коррупционеров. Превращение коррупции в главную ценность и суть государственного управления обеспечили не только омерзительность, но и полную беспомощность государственной власти: она занята «делом», и у нее просто нет времени на решение таких второстепенных мелочей, как наиболее насущные проблемы страны.

Существенно и то, что выполняемая человеком функция неизбежно накладывает на него свой отпечаток. Выполняя сложную работу, требующую напряжения интеллекта, Вы

почти неизбежно умнеете, – а примитивная работа способствует отмиранию интеллекта.

Так вот: несмотря на исключительное разнообразие и изощренность разнообразных схем, воровство у государства представляется весьма примитивным видом деятельности.

И система управления, занятая им, неминуемо тупеет и утрачивает профессионализм.

Поэтому, насколько можно понять, бюрократы не способны стабилизировать положение в стране и нормализовать Вашу жизнь в надвигающемся на нас кризисе даже ради собственного выживания.

Да, официальные СМИ стараются всячески замалчивать кризис и его масштабы, успокаивая: мол, это все на Западе, а у нас пока все в порядке. Многие люди долгое время исходили именно из позиции официальных пропагандистов, подкрепляя ее тем, что окружающих кризис никак не коснулся, все работают нормально, а сбережений, в общем, и так не было, а фондовый кризис бьет только по спекулянтам – ну, может, еще и по Москве ударит, раз там спекуляций много.

Помимо изложенного выше, этим людям стоит вспомнить, что в 1998 году, после дефолта, регионы тоже злорадствовали по поводу Москвы и спекулянтов. Недели две – потом волна кризиса накрыла и их.

Я очень не люблю спекулянтов, даже законопослушных – фондовых, валютных и прочих. Они часто создают предпосылки для кризисов, – но ужас в том, что спровоцированный их безответственной деятельностью удар приходится не только по ним, но по всей экономике, в том числе по реальному сектору и обычным людям, абсолютно невинным и не имеющим никакого отношения к спекуляциям.

У нас до сих пор немало людей, талдычащих «ничего страшного» и даже обвиняющих честно описывающих ситуацию чуть ли не в шпионаже.

Бог им судья. Многие из них искренни в своей безграмотности, многим кажется, что спастись от беды можно, просто не говоря о ней, – ну а некоторые лгут нам сознательно.

Это страусиная политика, – и Вы можете присоединяться к ней, но – если Вы отвечаете только за себя. Если на Вас семья или хотя бы пожилые родители – Вы отвечаете и за них, и Вы должны быть осмотрительны, потому что Ваша ошибка ударит по невинным людям.

Я был бы счастлив ошибиться, но мой институт (Институт проблем глобализации) с момента своего создания – с 1996 года, более 12 лет – изучает именно развертывающиеся сегодня процессы. Мы занимались ими еще на стадии их зарождения. Нынешнюю глобальную депрессию можно было смягчить, но не предотвратить – мы видели, как постепенно сгущались тучи, и вместе со страной сгибались под шквальными порывами ветра.

И я вижу, что сейчас все всерьез. Люди, не помнящие 1991, 1994, 1995 и даже 1998 годов, не говоря уже о надежно защищенных своим богатством или положением от всех напастей, склонны пренебрегать опасностью. Но у нормальных людей – вроде нас с Вами – нет нефтяных скважин, нет зарубежных активов и даже простой возможности брать взятки (а обычно, слава богу, даже и желания такого нет).

И мы уязвимы перед кризисом – и потому мы должны быть внимательными, а в самом кризисе – как минимум экономными.

Наши предки пережили и преодолели все именно потому, что были внимательны и не слишком верили поверхностным и безответственным людям. Думаю, они подают нам неплохой пример – как минимум проверенный временем.

Наши родители, деды, прадеды и бесчисленные поколения предков, теряющиеся во тьме истории, вдохнули в нас свое мужество и свои силы, неведомые нам самим, потому что они проявляются только в по-настоящему критических ситуациях.

И мы выживем в этом кризисе – и эта книга посвящена совсем не тому, как и тем более почему мы сделаем это.

Эта книга о другом: о том, как выжить в кризисе с наименьшей потерей сил, времени и денег, занимаясь своей повседневной жизнью, ради которой мы все и живем.

О том, как жить, чтобы по прошествии долгих успешных лет ответить на дотошные

расспросы, как одни мои дальние родственники, искренне недоуменным: «Кризис? Какой кризис? Не помню, мы были счастливы».

Часть I Житейские советы

Бабушка целыми днями стоит у окна и молча смотрит на улицу. Взрослый сын не выдерживает:
– Что ж Вы, мама, целыми днями на улицу смотрите?
– Да вот, лето…
– Мама, Вы что, какое лето, январь на дворе, снег лежит!
– Да уж такое вот хреновое лето…
Фольклор

Самое главное, что нужно понять про наступивший кризис: он не на год и, скорее всего, не на два. Строго говоря, Вы должны ориентироваться не на временное ухудшение, за которым вернется относительное благополучие, а на коренное изменение, глубокое и долговременное ухудшение всех норм и правил.

Мир поменялся, и нет никаких гарантий, что он вернется в прошлую ситуацию (в частности, благоприятной для Вас и страны внешней конъюнктуры) когда-либо в обозримом будущем.

Столь долговременный кризис нельзя пережить, пережидая его, – чтобы пережить, надо научиться жить в нем, воспринимая его не как экстремальное состояние, а как некую данность, новые правила игры, новую нормальность.

Да, когда-то – несколько месяцев назад – была другая жизнь, и то, что сейчас является нормальным, тогда казалось – и не только казалось, но и по-настоящему было – ужасным.

Но теперь ситуация изменилась, и то, что вчера было ужасным, сейчас нормально, и по-другому будет нескоро.

И надо принять эти новые условия как данность и научиться сначала выживать, а затем и процветать в них.

Просто у нас теперь, выражаясь словами бабушки из взятого в эпиграф анекдота, «такое хреновое лето».

Главное, что повышает Вашу жизнеспособность и жизнеспособность Вашей семьи – не деньги и не умение зарабатывать их, а дружба, выражаясь казенным языком, – «связи» с другими людьми. Поэтому самое первое, что Вам стоит сделать – это составить список знакомых, которые могут чем-то помочь Вам (от одалживания денег до лечения или обучения детей «по знакомству»). Я знаю мужа и жену, которые писали этот список всякий раз, когда отправлялись куда-то без детей – на случай, если погибнут в катастрофе, и дальним родственникам придется поднимать их детей без них. Они были суеверны и всякий раз, вернувшись из поездки, уничтожали список, – а затем, отправляясь в новую, писали его заново. Они были горожанами, много работали, мало общались с друзьями, и эти списки были у них не слишком длинными.

А Вам надо постараться, чтобы они были как можно длиннее: каждая фамилия в них – это скрепа, поддерживающая Ваше благосостояние и просто нормальность Вашей жизни. Поэтому помогайте знакомым, когда попросят, всегда, когда это возможно, а не обременительную для Вас помощь предлагайте сами – тогда в случае чего через некоторое время и Вам будет не зазорно попросить о поддержке. Но, конечно, не теряйте себе цену, не превращайте себя в «обслуживающий персонал», пусть даже для самых близких друзей: Вы должны поставить себя так, чтобы люди, которым Вы помогаете, понимали, что это именно помощь, своего рода подарок, но отнюдь не нечто само собой разумеющееся и тем более не Ваша прямая обязанность по отношению к ним.

Глава 1 Наука экономить: «Поджаться»

В отличие от дефолта 1998 года, который накрыл двумя ударами (падением фондового рынка и девальвацией), и уже через два месяца после второго экономика начала дышать и восстанавливаться, сейчас нас ждет депрессия – долгое время нехватки денег (и если дело ограничится только этим, то можно будет считать, что нам опять повезло).

Тот кризис ударил по голове и отпустил; этот будет душить – долго и мучительно. Ситуация, в которую погружается современная Россия – и мы вместе с ней – больше напоминает конец 80-х – начало 90-х, чем 1998 год. Вспомнили, как это было? Лозунг «лучше ужасный конец, чем ужас без конца», появившийся в марте 1991 года, после которого ситуация еще значительно ухудшилась?

Жизнь – это бег на значительно более долгую дистанцию, чем кажется всем нам; к сожалению, иногда это же самое относится и к кризисам.

В практической жизни Вы должны совершенно однозначно ориентироваться на долгие трудности и не испытывать по этому поводу никаких эмоций. Ведь «сувенирная демократия», в отличие от обычной, отняла у Вас все права и возможности хоть как-то влиять на действия государства. Соответственно, развитие кризиса никак не зависит от Вас, а то, на что Вы не в силах повлиять, Вы должны не переживать, но просто принимать, экономя силы для тех сфер, в которых они действительно понадобятся Вам и Вашей семье.

Экономя на всем, на чем только можно, Вы не должны допускать контрпродуктивной и саморазрушительной «экономии на спичках», в первую очередь на здоровье: такая экономия оборачивается колоссальными потерями – и дай бог, если только денег, а не лет жизни.

Если у Вас есть известные Вам болячки, подлечите их как можно раньше, пока есть свободные деньги и настроение лучше (с плохим настроением лечиться дороже, так как жизнеспособность организма ниже, – проверено), да и работать, и тем более искать работу лучше здоровым.

1.1. Следите за расходами

Прежде всего – отложите дорогие покупки, дорогой отдых, забудьте про свои маленькие и большие прихоти. Даже если у Вас есть сбережения, которые кажутся Вам значительными, – берегите их, экономьте, ибо Вы не знаете и не можете знать (ибо, по-честному, этого не знает никто), на какое время и в каких именно условиях Вам придется их растягивать.

Записывайте все доходы и расходы своей семьи и тщательно анализируйте расходы в конце каждой недели и каждого месяца, суммируя расходы на основные группы товаров и услуг – на еду, на жилье, на транспорт, на лекарства, на сладости, на развлечения – и следя за ростом цен хотя бы на них. Понимая, как примерно дорожают различные группы товаров и услуг, Вы сможете достаточно надежно прогнозировать расходы своей семьи и при благоприятном развитии событий заранее экономить деньги для развлечений и отдыха.

Однако основной смысл записей расходов и их анализа – четкое понимание того, на что и, главное, почему Вы потратили те или иные деньги. Следует не полениться и потратить полчаса в неделю на выделение ненужных, расточительных трат, не доставивших Вам удовлетворения или не соответствующих Вашим доходам. Выявив эти траты, Вы должны определить и запомнить причины, по которым Вы на них пошли, и больше не позволять себе поддаваться соответствующим соблазнам, чтобы надежно защитить свою семью от подобных трат в будущем.

Один из стандартных способов противостояния подобным соблазнам – рассчитываться наличными, а не банковской карточкой (не дебетовой и уж тем более не кредитной, создающей иллюзию избытка денег и превращающейся в ловушку, если Вас внезапно увольняют). По данным многолетних маркетинговых исследований, проводимых в развитых странах, среднеобеспеченный человек, расплачиваясь карточкой, тратит в среднем на 30 % больше, чем при расчетах наличными (собственно, в этом и заключается причина

популярности банковских карточек в торговле, несмотря на необходимость дополнительного оборудования). Причина тривиальна: не держа денег в руках, Вы не ощущаете, что расстаетесь с ними, – и потому делаете это значительно легче. Существенно и то, что, находясь в магазине, контролировать невидимые деньги на карточке значительно сложнее, чем видимые и ощущаемые деньги в кошельке, – и покупателю постоянно кажется, что их у него еще много.

Вывод прост: хотите тратить меньше – платите деньгами. Даже если Вам перечисляют зарплату на карточку, сначала снимите деньги с нее (разумеется, пользуясь банкоматом «родного» банка, чтобы не платить ненужных процентов) и лишь потом идите в магазин. Кстати, при этом Вы сэкономите и те проценты, которые часто снимают с «карточных» платежей магазины.

Разумеется, это правило не распространяется на разнообразные дискаунтерские системы, в которых Вы получаете скидки (иногда ощутимые, хотя чаще не более чем символические, рассчитанные на привлечение покупателя и не более того) именно за использование тех или иных банковских карточек.

Торговцы понимают человеческую психологию намного лучше профессиональных психологов, – поэтому, придя в магазин, Вы должны тщательно контролировать свои расходы и перед покупкой любого товара всерьез спрашивать себя: на самом ли деле он Вам совершенно необходим?

Еще одно эффективное средство экономии на ненужных покупках – придя в супермаркет, берите не огромную тележку на колесиках, а корзину, которую Вам придется нести в руках. В полной мере ощущая груз своих покупок, Вы поневоле будете задумываться о том, насколько Вам и Вашей семье необходимо «еще и вот это».

И, конечно, чините одежду. Я понимаю, что для абсолютного большинства читателей это покажется само собой разумеющимся – вроде мытья рук перед едой. Однако за 2000-е годы, особенно в среде московского «среднего класса», развелось довольно много снобов, действительно не ремонтирующих изношенную или порванную на невидном месте одежду.

Друзья! – да, Вам было это по карману еще полгода назад. По карману ли это Вам сейчас, мы с Вами просто не знаем: ситуация меняется быстро и в отношении большинства из нас – скрыто от наших глаз, но это в любом случае неоправданное и невежливое (по отношению к тому большинству нашего народа, у которого нет такой возможности) расточительство.

Нет ничего стыдного в том, чтобы зашить «поехавшую» подкладку или заштопать носок – даже если Вам придется вдруг публично снимать обувь, ни в одном из мест, где такое может произойти, не найдут в штопке ничего плохого. Главное, чтобы Вы не оказались в положении президента Всемирного банка Вулфовица, продемонстрировавшего свое убожество (в виде дырявых носков) при посещении одной из турецких мечетей.

Кроме того, в стиральной машине полезно использовать режим деликатной стирки даже по отношению к самым обычным вещам вроде мужских офисных рубашек, – просто для того, чтобы они не истирались раньше времени, потому что заштопать истрепавшиеся края воротника или манжет, увы, совершенно невозможно.

При всем этом нельзя – подчеркиваю, нельзя – полностью отказаться от развлечений. Они могут стать проще, они должны стать дешевле, но они должны быть обязательно (у всех свои – многим достаточно прогулки на свежем воздухе в приятной компании за неспешным разговором), ибо без них Вы психологически не выдержите кризиса.

И, конечно, тратьте деньги на то, что обеспечит экономию в будущем. Например, текущее обслуживание системы отопления или автомобиля спасет от больших неоправданных расходов в случае их поломки, а интенсивное использование земельного участка (Вашего, друзей или родственников), заброшенного в прошлые годы или переведенного в разряд «загородных резиденций», предназначенных исключительно для отдыха, требующее некоторых расходов, позволит Вам резко сократить расходы на продукты питания.

Если Вы получаете «белую» зарплату – помните, что Вы не должны платить налогов со средств, потраченных на образование (в том числе Ваших детей) и лечение. Ознакомьтесь с соответствующими разделами Налогового кодекса и инструкциями налоговой службы (все это есть в Интернете), аккуратно собирайте чеки и раз в год являйтесь оформлять налоговые вычеты. Да, сумма невелика – 13 % от затрат (и то не от всех, а только в пределах максимально разрешенной суммы), получать вы ее будете с большим опозданием (за прошлый год), а подача налоговой декларации потребует от Вас заполнения сложных бланков и получения справки в своей бухгалтерии. Но это деньги, и Вы их действительно получите.

* * *

И если Вы до сих пор не сделали этого, – оптимизируйте стремительно растущие расходы на ЖКХ. Прежде всего не поленитесь поставить двух– или даже трехтарифный счетчик электроэнергии, который позволяет Вам платить в несколько раз меньше денег за энергию, потребляемую в ночное время. Ведь в доме с электроплитой расходы на электричество составляют в среднем 15 % общего объема коммунальных платежей.

Для этого Вам надо прозвониться в Вашу энергосбытовую компанию, где Вам подскажут координаты фирм, проводящих замену электросчетчиков (в Москве и Московской области это компания с говорящим названием «ЦОПэнерго», причем заказ можно оформить прямо на ее интернет-сайте). Важно, чтобы компания, меняющая счетчик, брала на себя всю бумажную волокиту с оформлением нового счетчика, но обычно это входит в пакет оказываемых ею и оплачиваемых Вами услуг. Конечно, замена счетчика стоит ощутимых денег (в Москве и Подмосковье в 2008 году – 3330 рублей), однако даже без всяких усилий с Вашей стороны она, скорее всего, окупится в течение года. Если же Вы будете переносить на ночное время те траты электричества, которые поддаются переносу (например, включать стиральную и, если есть, посудомоечную машину на ночь), – новый электросчетчик начнет приносить Вам прибыль значительно раньше.

Другие полезные счетчики, которые надо установить, – это счетчики горячей и холодной воды (расходы на водоснабжение составляют в среднем четверть коммунальных платежей), которые могут приносить семье из трех-пяти человек экономию более чем в тысячу рублей в месяц.

Ведь нормативы, на основе которых рассчитывается водопотребление каждой семьи, как правило, бессовестно завышены; в частности, обычно в них включены все существующие и могущие возникнуть предполагаемые протечки, неплательщики и так далее. Поставив счетчики воды, Вы начнете платить только за себя, – и это даст Вам экономию даже при прежнем водопотреблении.

Для установки счетчиков Вам надо обратиться в ДЕЗ или управляющую Вашим жилым домом компанию, которые сообщат Вам телефоны фирм, устанавливающих такие счетчики. В Москве в 2008 году установка стоила 4,5 тысячи рублей и еще 30 рублей в месяц взималось в качестве «абонентской платы». Устанавливающие водосчетчики фирмы выполняют основную часть работ по их регистрации сами, но Вам, возможно, придется отнести полученный от них пакет документов в свой ДЕЗ или управляющую компанию, чтобы завершить процесс регистрации.

Важный элемент экономии – электрические лампочки. Прежде всего Вам следует выработать привычку гасить свет там, где он Вам не нужен. Поразительно, но это элементарное правило способно обеспечить довольно ощутимое снижены оплаты электроэнергии!

Крайне полезной является и замена обычных лампочек накаливания энергосберегающими, появившимися в последние годы почти во всех крупных магазинах. Они стоят в несколько раз дороже обычных ламп, но за счет значительно более долгой службы и в разы меньшего энергопотребления (энергосберегающая лампа мощностью 23 Вт

светит так же ярко, как обычная лампочка мощностью 100 Вт) приносят заметную экономию, окупаясь за год-полтора, а затем начиная приносить прибыль. Более дешевые, чем производимые в развитых странах (корпорациями *General Electric, Osram* и *Philips*), но также качественные китайские энергосберегающие лампы фирмы *Camelion* существенно дешевле и потому значительно более выгодны экономически. Но лучше всех, конечно, лампы белорусского производства. А вот покупать продаваемые в супермаркетах часто по 60–70 руб. энергосберегающие лампы неизвестных китайских фирм не стоит – они могут не окупиться из-за более низких потребительских качеств.

Качественная энергосберегающая лампа должна служить не менее пяти лет (обычно срок службы указывают на упаковке; он должен составлять не менее 6 тысяч часов, но для ряда моделей доходит до 15 тысяч).

Их конструктивной особенностью, которую надо учитывать, является разное, в зависимости от производителя, минимальное напряжение (так, энергосберегающие лампы *Osram* работают при напряжении не менее 180 вольт). Кроме того, большинство из них начинают гореть в полную силу не сразу после включения – незначительное, хотя и заметное время уходит на «разогрев».

1.2. Не выбрасывайте еду

Купите, а лучше найдите в Интернете «кулинарную книгу экономной хозяйки», написанную какой-то полькой во время кризиса конца 70-х годов XX века. Вероятно, имеет смысл скачать из Интернета (а не покупать, так как качество советов может оказаться сомнительным) некоторые из многочисленных ремейков, написанных отечественными авторами в последние годы. Я вспоминаю в первую очередь ту польскую книгу не для того, чтобы избежать подозрений в коммерческой рекламе, но потому, что моей семье очень здорово помогла в 1998 году именно она.

Введите в повседневное питание своей семьи разнообразные блюда народов мира, придуманные бедными людьми для использования разнообразных и часто мало совместимых друг с другом (по крайней мере с традиционной точки зрения) остатков еды, каждого вида которой заведомо недостаточно для приготовления даже одной порции. Не стоит поддаваться снобистским рефлексам; помимо их общей неадекватности в условиях кризиса, важно помнить о том, что практически все великие рецепты национальных кухонь мира основаны на еде именно бедных людей. Классический, наиболее обнаженный в своей откровенности пример – японская кухня, превращенная в Москве в нечто изысканное и крайне дорогое. На самом же деле эта еда нищих рыбаков, отправляющихся на ловлю рыбы в лучшем случае с комочком вареного риса. У них не было с собой огня – и, поймав рыбу, они ели ее сырой, микроскопическими кусочками (с комочком риса получался предшественник нынешнего суси, без риса – сасими), причем не только для того, чтобы растянуть удовольствие, но и чтобы оставить максимум рыбы для продажи и свести к минимуму расходы на себя. По этой же причине они ели суп и салат из водорослей, которые вряд ли можно было продать (по крайней мере столь же успешно, что и рыбу).

Конечно, мы в массе своей не рыбаки, поэтому нам предстоит использовать навыки других народов, создававших экономные и исключительно вкусные блюда по принципу «поскребем по сусекам». Понятно, что мой список заведомо не полон, но в Италии такими блюдами были бесчисленные пиццы и пасты (в которые и по сей день кладут все, что удается найти в доме), а также минестроне (овощной суп), на взморье Юга Франции и Испании – буйабес (густой суп из всех остатков рыбы, которых не удалось продать), в России – каши и пирожки, в Советском Союзе – салат оливье, в ряде районов Китая – пельмени и овощной суп (и сегодня). Эту же функцию могут с блеском выполнять яичница (в которую можно класть остатки практически любых продуктов) и бесконечно разнообразные овощные салаты.

1.3. Места знать надо!

Важное, причем почти безболезненное направление экономии – покупка нужных Вам товаров и услуг по минимальным ценам. Нужно потратить некоторое время, опросить максимальное количество своих знакомых (разумеется, тех, с кем можно обсуждать данные темы, так как они не поражены вирусом показного потребления, хорошо названного потреблятством) и найти места, где нужные Вам товары продаются (а услуги оказываются) по минимальным ценам и с нужным Вам качеством.

Особенно важно качество при покупке детских товаров (в первую очередь игрушек, так как продукты питания более-менее проверяют, а вот некачественные игрушки могут оказаться попросту ядовитыми) и лекарств.

В последнем случае Вам, скорее всего, придется сознательно переплачивать, ибо многие дешевые аптеки приобретают лекарства если и не у совсем случайных, то, во всяком случае, у непроверенных поставщиков. В результате часть лекарств даже одного наименования может оказаться качественной, а часть – контрафактной, а то и просто вредной. Более того, несколько покупок подряд качественных лекарств отнюдь не означают, что при следующей покупке этих же самых лекарств Вы не нарветесь в этой же аптеке черт-те на что. А это при определенных и всеми нами представимых обстоятельствах может иметь самые тяжелые, в том числе и фатальные последствия.

Конечно, почти из любого правила есть исключения. Соответственно, существуют аптеки, тщательно контролирующие качество продаваемых ими лекарств и при этом по тем или иным причинам (от моральных до вполне коммерческого стремления к увеличению оборота) поддерживающие относительно низкие цены.

В Москве к этой категории относится, по моим наблюдениям, сеть «Аптеки Пастера», хотя они обычно расположены так, что найти их, не зная точного адреса (его легко найти в Интернете), практически невозможно (а иногда их почти невозможно найти, даже зная точный адрес, так что надо дозваниваться и детально выяснять, «как пройти»). Поверьте, это не реклама, – это наблюдения моей мамы, подкрепленные личным опытом.

Чем больше город, тем выше вероятность найти совершенно невероятные, полностью нерыночные предложения. *Например, в Москве в центре есть сохранившиеся еще с советских времен парикмахерские, в которых очень качественная мужская стрижка обойдется Вам в 300 рублей (цены на конец 2008 года) при точно такой же стрижке в обычной парикмахерской, пышно переименованной в «салон», в не менее чем 600 рублей при полном отсутствии гарантии качества (в «Чародейке» – 900, а в «Персоне лаб» – 1100 рублей).*

В самом центре Санкт-Петербурга сохранились прекрасные и фантастически дешевые пирожковые, где можно до отвала наесться вкуснейшими пирожками с самыми разнообразными начинками, а при желании – и закусить ими качественную водку.

Огромная масса китайских ресторанчиков, в отличие от Москвы, сочетает дешевизну с вполне приемлемым (а иногда и весьма высоким) качеством. Разветвленная система в целом дешевых «мини-отелей» (под которыми понимается все, что угодно, от сдаваемой посуточно квартиры до действительно маленького отеля) уже несколько лет полностью решила все вопросы, связанные с проживанием туристов (опять-таки в отличие от Москвы).

Принципиально важно, что Вы не должны терять бдительность: если Вы несколько раз подряд купили тот или иной товар в данном магазине по относительно низкой цене, это отнюдь не означает того, что эта ситуация не может измениться в любой момент. Некоторые торговые сети сознательно используют такой прием, как временное занижение цены того или иного товара: когда покупатели привыкнут «брать» его, не глядя на цену, она внезапно повышается, и люди начинают существенно переплачивать, не подозревая об этом и искренне считая, что сберегают свои деньги.

Другим распространенным маркетинговым приемом является группировка вокруг

дешевого товара или товара, продаваемого со скидкой (о чем может свидетельствовать специальная рекламная табличка), большой группы других, относительно дорогих товаров. В результате человек, покупая наглядно дешевый товар, подсознательно склонен считать, что лежащие рядом с ним другие товары тоже дешевы, – и попадать в заботливо подготовленную для него потребительскую ловушку.

Хорошим способом экономии является покупка товаров с истекающим сроком годности в тех случаях, когда на них предоставляется скидка. К сожалению, в последнее время эта практика встречается все реже: гораздо чаще приходится сталкиваться с попытками всучить покупателю товар «последнего дня» без каких бы то ни было скидок, а то и вовсе с уже истекшим сроком годности.

Поэтому при любой покупке тщательно проверяйте дату выпуска – просто для того, чтобы не пришлось потом возвращаться в магазин скандалить или молча выбрасывать товар, кляня себя за глупость. Само собой разумеется, что есть продукты с истекшим сроком годности в условиях, когда потребление и формально не просроченных продуктов часто является опасным, не стоит, как бы хорошо они не выглядели. Детям нельзя давать есть просроченные продукты ни при каких обстоятельствах.

Для снижения расходов разумно переориентироваться на мелкооптовые базы, закупая, если возможно, товары не только для себя, но и для соседей (или затем продавая им по «божеским» ценам, которые все равно будут выше мелкооптовых).

Следует непрерывно следить за разнообразными скидками, рекламными акциями и ликвидациями. При этом нельзя относиться к сообщениям о них некритически, так как обычно они представляют собой просто кампании по продвижению того или иного товара или программы по «формированию лояльного клиента» (то есть клиента, склонного в будущем потреблять у данного продавца товары по завышенной цене). Мне, как, думаю, и большинству читателей приходилось сталкиваться с ситуациями прямого обмана (например, когда исходная цена завышается на 50 %, а потом объявляется «распродажа» со скидками 30–50 %), попытками «сброса» заведомо некачественного неликвида и предоставлением заведомо незначимых (либо не соответствующих расходам, которые нужно понести для их получения) скидок, льгот или возможностей.

Разнообразные лотереи и розыгрыши призов также, как правило, не представляют практического интереса.

Однако вместе с тем сезонные и кризисные (вызванные ухудшением финансового положения торгующей организации) распродажи могут представлять огромный интерес и быть реальным инструментом снижения расходов. Даже осуществляемые в безусловно коммерческих целях (захват нового сегмента рынка, ускорение получения наличности, освобождение закрываемого склада), они часто позволяют получить весьма существенную экономию. Конечно, при этом надо смотреть на потребительские качества приобретаемого Вами товара – иначе Вы легко можете с грандиозной скидкой купить товар крайне неудачной модели, которым потом просто не сможете пользоваться. Классический пример – крайне дешевые маломощные пылесосы, к которым вдобавок прилагаются щетки, не позволяющие «поднять» с пола практически ни один из обычных видов мусора.

Существенно и то, что многие виды бытовой техники требуют покупки дополнительных товаров – расходных материалов или дополнительных элементов – которые могут оказаться либо относительно дороги, либо относительно редки (например, пакеты для мусора для некоторых моделей пылесосов). В результате, купив товар с большой скидкой, Вы «в одном пакете с ней» получаете более или менее существенную проблему, о которой Вас, разумеется, не проинформировал ни один продавец (в том числе потому, что сами они далеко не всегда знают что-либо существенное про продаваемую ими технику).

Однако наибольшие возможности в плане «потребительской удачи» предоставляют ликвидации, хотя обычно это грустное событие, связанное с банкротством. В ряде случаев оно используется как рекламная акция; в развитых странах, например, встречаются магазины, стоящие под «ликвидацией» годами – в расчете на наивных туристов. Однако

настоящая ликвидация (о которой, в частности, может свидетельствовать понурый вид продавцов и их искреннее равнодушие ко всему происходящему в магазине) в любом случае заслуживает самого пристального внимания, – а в условиях кризиса она будет становиться достаточно частым явлением.

Другое дело, что о настоящих ликвидациях не сообщается широковещательно, и узнать о них достаточно сложно. В самом деле: при закрытии магазина или банкротстве торговой фирмы у них, как правило, просто нет денег даже для самого слабого рекламирования своей ликвидации.

Частным случаем скидок, предоставляемых постоянно, являются так называемые «стоковые» магазины, торгующие (как правило, вещами) в розницу по оптовым (на самом деле мелкооптовым) ценам – обычно со ссылкой на «модели прошлых лет», якобы уже вышедшие из моды. Иногда при этом делаются осторожные намеки на контрафактность продаваемой продукции, но при нормальном качестве на это можно не обращать внимания, тем более, что в целом ряде случаев «контрафакт» делается на тех же самых предприятиях, что и оригинал (многие модные производители вынесли производства в страны «третьего мира», в первую очередь в Китай, и превратили взимаемую ими плату за «подлинность» и «бренд» всего лишь в инструмент злоупотребления своим монопольным положением).

К стоковым магазинам надо относиться с осторожностью, так как они исключительно разнообразны. Наряду с магазинами, действительно торгующими хорошими вещами по оптовым ценам (такие есть даже в центре Москвы), приходится постоянно сталкиваться с «точками», служащими либо для «сброса» заведомого неликвида, либо для наглого «впаривания» товаров по завышенным (или, в крайнем случае, рыночным) ценам.

Хорошим и почти гарантированным источником относительно дешевых товаров могут служить магазины, торгующие разнообразным конфискатом. Они не рекламируются и не обладают сколь-нибудь броскими вывесками, так как обычно ориентированы в первую очередь на обслуживание «своих» (сотрудников органов, производящих соответствующие конфискации, их родных и близких). Кроме того, товарный ассортимент в них обычно достаточно скуден, качество ряда продаваемых изделий сомнительно, а появление партий «особо лакомого» конфиската сопровождается, насколько можно понять, предварительным информированием «своих», что сводит шансы человека с улицы на участие в «пире стервятников» к минимуму.

С другой стороны, с моральной точки зрения это, безусловно, хорошо, потому что соучастие в коррупции, пусть даже скрытой и легализованной действующим законодательством, не может быть оправдано даже осложнением социально-экономической ситуации. В обычное же время такие магазины представляют безусловный интерес с точки зрения оптимизации расходов, – и Вы должны озаботиться выяснением мест их расположения, их специализацией и потребительской репутацией.

Я уделяю такое внимание стоковым магазинам и магазинам конфиската потому, что обычную, не брендованную одежду из-за чрезмерной монополизованности московской торговли и, как следствие, неадекватной дороговизны Москвы надо покупать либо в таких магазинах, либо на вещевых рынках, либо непосредственно у российских производителей, либо за границей. Не стоит забывать, что покупка нескольких вполне обычных вещей во вполне обычном магазине вполне может окупить для москвича дорогу в какую-нибудь Вену. Собственно, одежду всемирно известных производителей надо покупать по тем же принципам.

При покупке продовольствия надо обращать первоочередное внимание на разнообразные ярмарки. В Москве они периодически проводятся на различных «неудобьях» (обычно небольшие, рассчитанные на жителей одного-двух микрорайонов) и представляют собой почти единственную возможность прямой (то есть по разумным ценам) покупки товаров российских производителей.

Масштабы проведения ярмарок неуклонно сокращались до начала кризиса, так как они, представляя собой хотя и временные, но все же нарушения торговой монополии, довольно

заметно снижают доходы как недобросовестных торговцев, завышающих цены, так и «крышующих» их чиновников всех мастей и уровней.

Однако кризис может существенно изменить положение; если же этого не произойдет, и разум в головы наших чиновников не сможет привнести даже жареный петух, ярмарки как явление все равно сохранятся и все равно будут предоставлять нам прекрасную возможность не кормить своими деньгами зажравшихся предельно наглых торговых спекулянтов.

* * *

Последнее и, наверное, самое важное в данном параграфе: стремясь покупать дешевле (без потери в качестве товаров и услуг), не надо делать из дешевизны культа.

Всего не сэкономите – точно так же и по тем же причинам, что и не заработаете.

Поэтому погоня за дешевыми товарами должна оставаться просто одним из элементов рационализации расходов, не превращаясь в манию и психологическую зависимость, не становясь одним из проявлений пагубной, разрушающей Вас «экономии на спичках».

В частности, планируйте, что и где Вы будете покупать, всегда учитывая транспортные расходы, потерю времени и затраты Ваших сил. Скорее всего окажется, что проще купить все нужные Вам товары в одном магазине (или на одном рынке), частично переплачивая за некоторые из них, чем «собирать» наиболее дешевые товары в разных местах по всему городу. Торговцы учитывают это, но их выигрыш (и, соответственно, Ваши потери) можно минимизировать, если четко совместить места наиболее дешевых покупок с маршрутом Ваших перемещений по городу. Это довольно сложно, так как одновременно с текущими повседневными делами Вам придется держать в голове потребность в покупках, часто довольно мелких, – однако эту проблему легко решить, просто делая соответствующие записи и каждый вечер планируя свои действия на следующий день.

Простейший ежедневник или просто входящий в базовую комплектацию многих мобильных телефонов органайзер и четверть часа каждым вечером помогут Вам добиться весьма заметной и приятно греющей – хотя, конечно, и не сердце, но, во всяком случае, кошелек – экономии.

1.4. Интернет-магазины: когда скидка на «кота в мешке» стоит риска

Интернет-магазины позволяют сэкономить деньги, так как обычно за счет отсутствия торговых залов обеспечивают более низкие цены, и время, так как доставляют продукцию по удобному Вам адресу и в удобный для Вас момент. В этом качестве они представляются едва ли не идеальным «антикризисным» способом торговли.

Однако эта идеальная картинка весьма часто болезненно корректируется реальным несовершенством данной формы торговли.

Прежде всего Вы покупаете товар «по картинке», не имея возможности предварительно изучить его «вживую». Это сразу же ограничивает сферу применения интернет-торговли однородными товарами с гарантированным качеством. Это в первую очередь книги, контактные линзы, памперсы и тому подобные товары.

Уже покупка продовольствия может оказаться неоднозначным процессом, так как в целом ряде даже хорошо рекламируемых интернет-магазинов Вы рискуете получить свой заказ не полностью, а то и с излишними продуктами. Редкими, но кое-где встречающимися неприятностями являются завышенная относительно сделанного заказа цена и товары с истекающим (а то и истекшим, хотя это бывает совсем редко) сроком годности, взятыми на оптовой базе с большой скидкой. Скидка эта, разумеется, идет в доход интернет-магазина, – а иногда и составляет его.

При покупке бытовой техники болезненным является вопрос о наличии скрытых дефектов и надежности гарантий.

В самом деле: если интернет-магазин дает собственную гарантию, то в целом ряде

случаев он может по вполне объективным конъюнктурным причинам просто не дожить до поломки, произошедшей в период гарантийного срока. Если же это гарантия производителя – она совсем не обязательно будет полностью правильно оформлена, а Вы ведь не можете оценить этого. Кроме того, нельзя полностью исключить и возможность ситуации, что выполняющая гарантийный ремонт фирма просто не признает гарантию на товар, проданный через конкретный интернет-магазин.

Тем не менее осмысленность покупки через Интернет различных видов бытовой техники весьма существенно различается. Так, при покупке мобильных телефонов проблем обычно не возникает даже в самых дешевых интернет-магазинах. Телевизоры, стиральные машины, иностранные обогревательные приборы, компьютерная техника обычно также работают вполне нормально.

Сантехника же (особенно сложная, вроде душевых кабин) является подлинной «зоной риска». Причина проста – фотографии и скудное описание далеко не полностью передают внешний вид изделия и, как правило, существенно приукрашивают его. Поэтому при покупке всех товаров, у которых нет однозначного стандартного описания и для которых важен внешний вид, Вы должны сначала самостоятельно изучить их и сделать выбор «в реальном мире». Следует съездить в магазин или на соответствующий специализированный рынок, тщательно изучить товар, посоветоваться с разными специалистами, сделать окончательный выбор, а затем уже пользоваться услугами интернет-магазина. Правда, на специализированном рынке цены могут оказаться даже ниже цен интернет-магазина, что, само собой разумеется, сделает бессмысленным его использование.

При этом Вам легко могут привезти не то, что Вы заказывали, поэтому надо тщательнейшим образом следить за спецификацией выбранных Вами изделий.

Однако самый болезненный вопрос при покупке в интернет-магазине – это товарный ассортимент. Торговцы бытовой техникой и инструментами, например, а то и книгами зачастую выкладывают в Интернет данные о всех товарах, которые у них теоретически могут быть (а то и о всех товарах, о которых они когда-либо слышали). В результате попытка сделать заказ он-лайн на сайте интернет-магазина может обернуться огромной потерей времени и долгой перепиской (а потом и телефонными переговорами) с никуда не торопящимися и при этом постоянно обижающимися на Вас (как, впрочем, и на весь белый свет) менеджерами.

Наиболее разумный способ покупки в интернет-магазине – прямой заказ выбранных Вами товаров по телефону. Вы можете потерять время из-за того, что телефон будет занят или к нему долго не будут подходить, но как минимум Вы сразу же отсеете «мертвые» магазины, давно прекратившие функционирование, но не удосужившиеся закрыть свои сайты в Интернете.

Продвинутые, действительно эффективные интернет-магазины размещают на сайте «аськи» (ICQ) своих продавцов, что позволяет быстро связываться с ними без телефона. Однако телефон все же надежнее, потому что позволяет Вам быстро, на уровне интонаций определить, с кем Вы имеете дело и хотите ли Вы связываться с этим магазином.

Письменная речь людей более стандартна и формализована, чем разговор. Поэтому неспособность концентрироваться, непонимание простых вопросов, незнание деталей, пренебрежение клиентом и другие особенности проявятся в устном общении значительно быстрее, чем в письменном. Это позволит Вам осознать неадекватность того или иного интернет-магазина (или того или иного менеджера, заложником которого Вы, к сожалению, являетесь) и сохранить время и силы.

Крайне полезно, заказывая товар, не называть его прямо, даже если Вы давно уже сделали окончательный выбор, но попросить совета и вообще некоторое время просто поговорить с менеджером – не для получения конкретной информации, а для осознания степени его разумности и рациональности и, соответственно, качества магазина.

Помимо невозможности заранее оценить покупаемый Вами товар, важнейшей проблемой интернет-магазинов является курьерская доставка. Вы должны понимать, что

работа курьера тяжела и малооплачиваема, и в нее идут либо совсем молодые, либо пожилые и не имеющие перспектив люди. Курьер может не понимать самого простого адреса, путаться и терять ориентацию «на ровном месте», опаздывать или приходить на полтора часа раньше без предварительного предупреждения, – все это практически нормально, потому что курьер, как правило, работает либо временно, либо по совместительству. Большинство обучаемых и энергичных людей достаточно быстро так или иначе находит себе другую работу; в условиях кризиса ситуация изменится, однако не надо требовать от курьера высокой адаптивности и эффективности. Его ошибки надо терпеть и прощать: он не академик и не менеджер – именно поэтому он и работает курьером.

Но качество курьерской доставки является одним из существенных факторов выбора того или иного интернет-магазина, потому что плохие курьеры способны испортить жизнь заказчика по меньшей мере так же сильно, как плохие менеджеры службы заказов.

Главное в интернет-торговле – потратить время и силы на жесточайший отбор магазинов, на поиск действительно качественных и относительно дешевых торговых площадок. Конечно, стоит обращать внимание на рейтинги и оценки пользователей, выставляемые некоторыми поисковыми системами (тем же «Яндексом»), однако очень часто и то, и другое является не более чем инструментами рекламы и конкурентной борьбы, что не позволяет использовать их для оценки соответствующего интернет-магазина. Конечно, можно походить по независимым форумам и почитать отзывы, но все равно многие риски придется брать на себя.

В этой неопределенности – главная особенность интернет-торговли.

Повторюсь: при покупке однородных товаров с гарантированным качеством на нее можно не обращать внимания. В остальных случаях придется думать, ибо более дешевый товар с учетом испорченных нервов и потерянного времени может обойтись существенно дороже.

1.5. Использование недвижимости в мирных целях

Если у Вас есть свободная квартира (а в силу вымирания коренных жителей крупных городов это отнюдь не такой редкий случай, как может показаться) – сдайте ее приличным людям как можно скорее, так как стоимость аренды будет снижаться вслед за сокращением спроса на недвижимость. Причем, так как рынок аренды более конкурентен, чем сам рынок недвижимости, а потребность в текущих доходах у тех, кто сдает квартиры в аренду, неизмеримо выше, чем у владельцев «инвестиционных квартир», аренда будет дешеветь быстрее недвижимости.

Сдайте свою квартиру приличным людям на длинный срок и не постесняйтесь постараться взять побольше вперед, даже если за это придется дать им временную скидку, так как в условиях кризиса, подобного нашему, никто не может предвидеть на достаточно далекий срок даже собственного уровня благосостояния.

Существенно, что эти приличные люди должны еще и обладать общей с Вами культурой, чтобы Вы правильно понимали их настроения и мотивации. Ведь кризис может коснуться и их, в том числе совершенно неожиданно для них самих, – и Вы должны точно понимать, что они не обманут Вас или, по крайней мере, не попытаются ограбить Вас и не создадут для Вас какой-ли-бо опасности.

Поэтому потенциальная безопасность арендатора для Вас (и готовность съехать с квартиры в случае исчезновения денежных доходов) должна быть значительно более важным фактором, чем сумма, о готовности платить которую он заявляет в момент заключения соглашения с Вами.

Очень полезной мерой (не говоря о том, что ее требует действующее законодательство и без нее Вы поневоле совершите налоговое преступление) является заключение с арендатором официального договора. Да, Вам придется потратить время и деньги (относительно небольшие) на юриста и нотариальное оформление договора, а затем еще и

платить налог с арендной платы за квартиру, однако официальное оформление аренды дает Вам юридическую защиту, а в случае возникновения конфликтных ситуаций – весьма эффективный инструмент давления на самого неадекватного арендатора.

Не говоря уже о том, что в случае «полюбовного» устного соглашения арендатор может в любой момент начать угрожать «сдать» Вас в налоговую инспекцию, что поставит Вас в высшей степени двусмысленное и запутанное положение.

У риэлторских компаний, услугами которых стоит воспользоваться (обычно они берут плату с арендатора, а не с хозяина жилья, хотя бывают исключения, особенно у небольших компаний и во время кризиса), да и у многих юристов обычно есть стандартные договоры сдачи жилья в аренду. Однако Вы все равно должны тщательно проверить тексты этих договоров и полностью понимать все, что там написано (это касается всех видов договоров и вообще всех бумаг, которые Вам почему-либо приходится подписывать).

Если Вы чего-то не понимаете, Вы должны требовать от сотрудников разъяснений, причем эти разъяснения должны полностью соответствовать положениям текста договора.

Вне зависимости от того, что Вам говорят, в любом подписываемом Вами договоре должны быть обязательно указаны:

• арендная плата с четкими датами оплаты, причем первым платежом арендатор для страховки Ваших интересов должен оплачивать как минимум первый и последний месяцы аренды (иногда – первый и два последних, хотя в условиях кризиса ожидать такого характера оплаты все сложнее; Вам же, напомню, надо уговорить арендатора на оплату максимального срока аренды вперед);

• четкое разделение видов платежей (как правило, все регулярные коммунальные платежи оплачиваете Вы, а междугородние и международные телефонные переговоры – арендатор);

• обязательство жильца немедленно съехать в случае неспособности заплатить арендную плату;

• обязательство жильца компенсировать любой ущерб, нанесенный квартире и находящимся в ней Вашим вещам (мебели, сантехнике, бытовой технике, отделке квартиры, коммуникациям), в точно указанные сроки;

• четкие и приемлемые для Вас штрафные санкции за любое неисполнение жильцом своих обязательств.

В любом случае при аренде крайне полезно самому оплачивать все коммунальные услуги, включая стоимость электроэнергии и городского телефона. Хотя величина оплаты последних зависит от активности арендатора, она вряд ли сможет привести к их существенному увеличению и нанесению Вам заметного материального ущерба (а если такое происходит, это дает Вам законный повод задать соответствующие вопросы, ибо Вы сдаете квартиру для проживания, а не для превращения ее в место работы телефонных операторов или для установки в ней лесопильного оборудования). Для суда же, если арендатор вдруг предпримет попытку мошенничества, факт оплаты Вами коммунальных услуг явится дополнительным аргументом в пользу того, что квартира действительно принадлежит именно Вам.

Существенно, что, если Вам удалось добиться от арендатора оплаты вперед значительного времени своего проживания (например, у него была при заключении договора аренды большая сумма денег), он может привыкнуть жить в квартире, ничего не платя за нее, и просто искренне забыть о необходимости вносить арендную плату.

Поэтому примерно за месяц до первого регулярного платежа арендной платы (а если заранее оплаченный жильцом срок аренды составлял год, то и за два месяца) Вам следует исключительно тактично и корректно напомнить о необходимости начала регулярных платежей. Можно сделать это в виде благодарности за оплату вперед (правда, форму такой благодарности надо тщательно продумать, чтобы она не стала поводом для просьбы снизить арендную плату или предоставить по ней скидки), можно – в виде прямого и честного, но все равно очень тактичного разъяснения своей мотивации. Мол, многие добросовестные люди

просто забывают, что оплаченный ими период закончился, и для них его начало может оказаться неприятной неожиданностью, и поэтому я привык напоминать всем о его приближении заранее, – ну вот и Вам на всякий случай напоминаю.

Многие арендаторы, особенно в условиях кризиса, предлагают сделать ремонт или те или иные улучшения в квартире в счет стоимости аренды. Обычно (хотя из любого правила, само собой разумеется, бывают исключения) это плохая для Вас идея, на которую не стоит соглашаться.

С одной стороны, заранее нельзя оценить цену и качество ремонтных работ. Так, есть общее правило, по которому сметную стоимость и продолжительность строительства или ремонта надо спокойно умножать на два, – Вам как арендодателю такое нужно? Существенно, что арендатор может, рассказав Вам сказку о качественной строительной фирме, которой заведует его друг и которая все сделает по себестоимости, рассчитывать сделать ремонт сам, своими силами, в лучшем случае с привлечением жены – с понятным качеством.

С другой стороны, после того, как ремонтные работы проведены, оценить их стоимость и качество весьма затруднительно.

Поэтому, если арендатор категорически настаивает на тех или иных улучшениях в квартире, а Вы по тем или иным причинам заинтересованы именно в нем, – наиболее рациональным поступком является самостоятельная организация и проведение ремонта (поскольку квартира все же Ваша, и он должен будет понять Вашу заинтересованность в личном контроле за качеством работ). Особенно это касается всего, связанного с безопасностью: установка или замена железной двери по просьбе арендатора должна производиться только Вами!

Весьма существенно, что многие современные замки (особенно качественные китайские) имеют так называемые «монтажные ключи», которыми можно спокойно пользоваться до первого применения «хозяйских» ключей. Если Вы доверили замену двери (и, соответственно, замка) своему арендатору, он может дать Вам «монтажные» ключи. В этом случае он будет иметь возможность в любой момент по своему усмотрению, перейдя с «монтажных» ключей на «хозяйские», лишить Вас доступа в собственную квартиру. При этом официально лишение Вас доступа произойдет не в момент замены ключей, а в момент замены двери, – и, если между этими событиями пройдет достаточное время, Вам будет сложно объяснить в ходе разбора конфликта, почему Вы так долго терпели эту замену.

Если у Вашей семьи есть и дача, в которой можно жить, и квартира – сдайте, что можно сдать подороже, и переселитесь в другое жилье. Однако при расчете финансовой выгодности переселения на дачу обязательно учтите потери времени и денег на дорогу, которые могут легко «съесть» разницу в величине арендной платы.

Если у Вас нет свободной квартиры или дачи, – а это наиболее нормальное состояние – вспомните, нет ли у Вас одиноких пожилых родственников с мирным характером или просто друзей с излишком жилплощади. Вы можете предложить им, взяв на себя все организационные вопросы, съехаться вместе, а освободившуюся жилплощадь сдавать, деля арендную плату между собой.

Это крайне сложная и болезненная процедура, так как, помимо трудностей совместной жизни (а обычно их нельзя полностью предвидеть заранее), разные члены разных семей по-разному будут оценивать свой взнос в общую арендную плату и, соответственно, будут считать справедливым разную величину дохода своей семьи. При этом неожиданные трудности общего проживания наверняка изменят представление членов съехавшихся семей о понесенных ими издержках, что может привести к ощущению несправедливости и недостаточности получаемой ими доли арендной платы.

В силу вероятного появления этих и многих других проблем (которые вполне могут оказаться в принципе не поддающимися разрешению и требующими отмены всей сделки и разъезду семей по своим квартирам) первый договор на сдачу в аренду высвобожденной жилплощади должен заключаться на относительно короткий срок – не более полугода.

Тогда, если коммунальное житье окажется сложным или даже невыносимым, его можно будет достаточно быстро прекратить, сведя к минимуму понесенный моральный ущерб.

Глава 2 Надо ли запасать товары – и какие?

Я происхожу из семьи, которая болезненно пережила и очень хорошо запомнила уроки войны и предшествующих (а также последующих) лет.

И потому запасы крупы, соли и сахара кончились у нас году в 1993-м, а спичек и мыла – и вовсе в 1994-м, а на антресолях до сих пор стоит половина ящика водки, полученной в принудительном порядке по талонам в конце 80-х и в 1990–1991 годах. Пить ее уже, к сожалению, нельзя (последний раз это делали в 1995 году с относительно «молодой» водкой, полученной в 1991-м), так как за столько лет водка не только частично испаряется, но и начинает вступать в химическую реакцию с бутылочным стеклом, – но для технических и медицинских нужд она вполне пригодна, так что еще лет десять покупать водку нам будет незачем (пьем мы, в общем, скорее немного).

Конечно, это расточительство и, конечно, мне до слез жалко сил, когда-то потраченных в очередях (а то и драках) за этой водкой.

Но при совсем неблагоприятном развитии событий она могла пригодиться вся, да и потраченные бутылки шли в основном не по прямому назначению, а на оплату разнообразных услуг.

Поэтому в нашей стране, с нашим по-прежнему, как в 80-е годы, альтернативно одаренным (как политкорректно называют эту ступень развития интеллекта и ответственности американцы) руководством запасы делать, конечно, надо – но не более чем для собственного успокоения и не в паническом режиме. На формирование запасов не надо расходовать значимые для Вас средства. При этом, если уж Вы решили сделать запас, помните, что некоторые виды продуктов подлежат хранению лишь при условии постоянного «обслуживания» – так, например, муку надо регулярно просеивать, чтобы удалять разнообразные личинки.

2.1. Товары первой необходимости: когда нужно их запасать в городе?

С прагматической, чисто хозяйственной точки зрения запасы хорошо хранимых товаров первой необходимости – мыла, соли, сахара, спичек, круп, макарон, сухарей, чая и той же самой водки – делать пока преждевременно, если Вы живете в относительно крупном городе с нормальной торговой системой. Пока (по состоянию на начало 2009 года) развитие событий не позволяет опасаться, что кризис достигнет такой остроты, что произойдет разрушение товаропроводящей сети или катастрофическое удорожание товаров, которые в достаточных количествах производятся (или запасены коммерческим сектором) в самой России.

Вместе с тем в малых и даже средних городах (включая отдельные региональные столицы), не говоря уже о поселках городского типа, волны панического спроса, «на ровном месте» создававшие дефицит самых необходимых товаров, периодически возникали на ровном месте, без каких бы то ни было объективных причин, с 2006 года.

Причины возникновения «соляного кризиса», охватившего несколько регионов, выявились в начале этого года из-за бахвальства одной из российских политтехнологических компаний. Она получила заказ пиар-обслуживания открытия нового супермаркета в небольшом городке, и ее специалисты решили, что эффективной подготовкой этого события стала бы наглядная демонстрация населению катастрофической недостаточности существующей торговой сети.

А что может лучше доказать всем нехватку магазинов, чем очереди в них?

Сказано – сделано: пиарщики наняли множество бабушек-пенсионерок, чтобы они в

течение нескольких дней постоянно ходили в существующие магазины (всего-то их было там два или три) и создавали в них огромные очереди. Жившие на грани нищеты (или за этой гранью) бабушки были счастливы возможности подзаработать, однако хорошо оплачиваемые пиарщики просто не подумали о том, что стоять в магазине в очереди можно, только если что-то при этом покупаешь.

В результате бабушки стали покупать самый дешевый продукт из тех, за которыми не зазорно было пойти в магазин, – соль. Естественно, это вызвало сначала недоумение, а потом и панику как у всех, кто оказался в это время в соответствующих магазинах, так и у работников торговли.

Бабушки, естественно, не признавались в смысле совершаемых ими действий, но упорная и массовая скупка ими соли породила панические слухи, а затем и ажиотажный спрос, «накрывший» несколько российских регионов и дезорганизовавший торговлю как минимум на месяц.

В результате локальная рутинная операция нескольких пиарщиков по информационному сопровождению открытия захудалого магазина в совершенно незначительном населенном пункте без каких бы то ни было объективных предпосылок вылилась не только в коммерческий и информационный, но и в политический кризис федерального масштаба.

Конечно, можно сколько угодно, всласть, до полного изнеможения негодовать по поводу «не того» народа, доставшегося нашим прогрессивным бюрократам и нашей одухотворенной интеллигенции.

Однако это было бы крайне недобросовестно.

Ведь, строго говоря, перманентно находящееся в состоянии повышенной нервозности население право. Эта нервозность и детская готовность поверить любой новости при условии, что она будет плохая, – не более чем неосознанная реакция на откровенную неадекватность проводимой в стране социально-экономической политики и полное несоответствие официальной пропаганды повседневным реалиям жизни подавляющего большинства народа России.

Для того, чтобы поверить любому паническому бреду, от исчезновения из продажи соли до высадки десанта НАТО (или марсиан) под Курском, не надо пить водки или сходить с ума – достаточно включить один из федеральных телеканалов и просто сопоставить настойчиво и даже назойливо транслируемые им образы, впечатления и эмоции со своей обыденной жизнью. Не нужно даже думать и пытаться осознавать заявления наших урководителей – ощущение полностью сошедшего с ума, непонятного и принципиально враждебного любому разуму мира возникает уже на образном и эмоциональном уровнях.

И это является фундаментальной, объективно обусловленной причиной глубочайшей предрасположенности общественного сознания ко всем формам паники – в том числе и потребительской.

А эта предрасположенность создает дополнительные и весьма существенные риски.

Поэтому, если Вы живете не в одном из крупных городов России, а в обычном поселке городского типа, мелком и даже среднем (с населением до полумиллиона человек) городе, Вам стоит сделать запасы продуктов питания и гигиенических товаров первой необходимости не только для собственного спокойствия, но и чтобы не пострадать от возможных, несмотря на общее сжатие спроса и обеднение населения, волн потребительской паники.

Эти запасы должны быть скромными; запас, покрывающий месячную потребность Вашей семьи, представляется вполне достаточным и даже избыточным.

Если к лету 2009 года в экономическом состоянии страны и Вашей семьи не произойдет никаких заметных изменений к лучшему, в течение лета этот запас будет иметь смысл постепенно, не напрягаясь довести до трехмесячного уровня.

Вероятность того, что он Вам действительно понадобится, по крайней мере, в таких размерах, довольно низка, так что на его доведение до трехмесячного уровня не стоит

тратить последние деньги. Это не первоочередная задача, вопрос не выживания, но всего лишь удобства – и то скорее психологического, чем непосредственно потребительского.

2.2. Товары первой необходимости в «зоне риска»: запасы? – всегда!

Вам категорически нужно делать запасы лишь в одном случае: если Вы живете в той или иной потенциальной «зоне бедствия».

Прежде всего, если Вы живете в маленьком населенном пункте – деревне или поселке городского типа, где на все случаи жизни есть три магазина или даже меньше. Следует понимать, что владельцы этих магазинов могут просто обанкротиться – например, «сгорит» банк, где они держат деньги, или обманет их партнер, – и на какое-то, пусть даже короткое время Вы окажетесь без магазина.

Более того: поскольку торговля в Вашем маленьком населенном пункте вряд ли приносит значительную прибыль, Вы можете оказаться совсем без магазина и на длительный промежуток времени, так как просто не найдется предпринимателя, который захочет связываться с относительно большими проблемами за относительно маленькие деньги.

Наконец, если магазинов мало, их хозяева могут начать завышать цены сильнее, чем обычно, стараясь выжать из Вас больше денег для решения каких-то своих проблем, – возможно, порожденных кризисом, но гарантированно не имеющих к Вам никакого отношения.

Чтобы не попасть в сложное положение из-за дезорганизации торговли, Вам лучше сделать запасы. Не паникуйте, не спешите; начните с запасов на месяц и постепенно доведите их до полугодового уровня, с которым Вы можете чувствовать себя в безопасности.

Другая «зона риска» – моногорода или поселки городского типа, всецело зависящие от одного-двух-трех предприятий, затронутых кризисом. В таких населенных пунктах в России живет более 20 млн человек, и их положение нельзя назвать иначе, кроме как исключительно опасным, а то и плачевным.

Хотя к числу поселений с градообразующими предприятиями относятся такие города, как Норильск, Тольятти или Череповец, большинство из них совершенно незначительны по своим размерам, а заводы (а то и мастерские), за счет которых они существуют, и в лучшие времена дышали на ладан.

Не то что остановка градообразующего предприятия, но даже значимое сокращение его производства (и, соответственно, зарплат, а то и массовые увольнения) наносит страшный удар не только непосредственно по людям, теряющим источник существования и обычно не имеющим возможности найти новую работу в более благополучном регионе, но и по всему населенному пункту.

В самом деле: прежде всего увольнение работников или сокращение их зарплат означает резкое сжатие спроса и, соответственно, оборота торговли. Торговля начинает замирать, резко сокращается ее ассортимент и запасы, которые имеют магазины и ларьки, что резко повышает их уязвимость перед волнами потребительской паники и, строго говоря, увеличивает вероятность их возникновения. Увольнения части занятых в торговле и банкротство части торговых точек только усугубляет положение.

Далее: сокращение доходов градообразующего предприятия (да и той же торговли) означает сокращение выплачиваемых ими (а также его работниками) налогов – и городу или поселку начинает остро не хватать денег на самые обыденные, рутинные, привычные всем вещи.

Наконец, в ряде случаев населенный пункт обслуживается электростанцией и котельной, работающей на нужды завода, который берет на себя часть коммунальных расходов живущего вокруг населения (так называемое «перекрестное субсидирование»). Нехватка денег у завода вынуждает его перекладывать на население оплату всех коммунальных расходов, а сокращение производства сильно повышает эти расходы (ибо, чем больше энергии вырабатывается, тем дешевле она обходится). Наконец, если завод

останавливается совсем, населенный пункт оказывается перед угрозой полного прекращения выработки электроэнергии и тепла.

И это только некоторые взаимосвязи, которые уже сработали в таких населенных пунктах или начнут срабатывать в них в ближайшем будущем.

Поэтому если Вы живете в городе или поселке городского типа, всецело зависящем от нескольких предприятий, относящихся к гражданскому машиностроению, черной металлургии, промышленности строительных материалов, затронутым кризисом отраслям цветной металлургии и химии, – Вы должны осознать и прочувствовать: Вы в беде.

Самый рациональный способ – сменить место жительства, найти себе работу и жилье в более крупном и потому более устойчивом в кризисе населенном пункте. Однако по вполне объективным обстоятельствам «кризисный переезд» недоступен для большинства россиян, и многим читателям данной книги придется «выживать на месте».

Первое, что Вы должны сделать – сформировать запасы. Принципиальным отличием Ваших запасов от запасов жителей благополучных населенных пунктов должна быть ориентация именно на длительное выживание, а не на пережидание временных конъюнктурных трудностей. Поэтому они обязательно должны быть больше и покрывать как минимум трехмесячный объем потребностей Вашей семьи. Кроме того, они должны быть качественно более разнообразными и включать в себя необходимые витамины и лекарства (от сердечных до жаропонижающих, таблеток от головной боли и расстройства желудка, бинтов, перцового и обычного пластыря), лук и (обязательно!) чеснок как наиболее комплексное оздоравливающее средство.

В перечень необходимых запасов не забудьте включить керосин и керосиновую лампу, а с наступлением зимы – дрова, угольные или торфяные брикеты или иное доступное Вам топливо, если у Вас, конечно, есть печка. Если печки нет и нет возможности ее установить, задумайтесь об альтернативе. «Буржуйка» (металлическая печка) – намного лучше, чем совсем ничего, но помните: она является не очень эффективным способом обогрева помещения, так как держит тепло недолго. Выйти из положения можно, обложив ее кирпичами, то есть превратив в некоторый аналог полноценной печи. Раскаленные на ней кирпичи можно переносить в соседние комнаты, обеспечивая их обогрев; помните, что несколько кирпичей сохраняют тепло значительно лучше, чем один.

К дорогим способам отопления относятся газовый котел, если есть магистральный газ, и электрообогреватель. Первый дорог в установке, второй в эксплуатации и, кроме того, перебои со светом или его отключение за неуплату полностью обесценят его.

Хорошим способом «чрезвычайного отопления» является газовая плита. Создав сквозняк, Вы можете добиться вытягивания тепла с кухни в жилые помещения; для их отопления можно использовать и вскипевшую на плите воду, – не говоря уже о том, что самым экономичным способом является ночевка непосредственно в кухне.

Исключительно существенным фактором в этом случае является техника безопасности, так как применение газовой плиты для обогрева помещения многократно повышает интенсивность ее использования и, соответственно, ускоряет износ. Прежде всего необходим тщательный контроль за шлангом, по которому подается газ: если он резиновый, его высыхание может привести (как не раз приводило в России) к утечке газа и взрыву. В любом случае, даже если он металлизирован, необходимо каждое утро промазывать мыльной водой все соединения и все газовые краны (а при наличии резинового шланга – весь этот шланг на всем его протяжении), и при малейшем признаке утечки газа, включая появление даже слабого запаха газа в квартире, немедленно вызывать газовую службу.

Ее представители могут относиться к своей работе халтурно; поскольку в случае чего взрываться Вам, а не им, не стесняйтесь требовать их своевременного приезда, добиваться подробных разъяснений характера неисправности и тщательно проверять, действительно ли она устранена (или Вам вместо одного дырявого шланга поставили другой точно такой же). Вы можете столкнуться с ситуацией прямого вымогательства у Вас денег за ремонт или даже за своевременный приезд; не стесняйтесь настаивать на своих правах, но делайте это

спокойно и без оскорблений. Как правило, представители сервисных служб понимают, что у Вас может не оказаться денег совсем или оказаться меньше, чем им хочется, и с ними можно торговаться и «по-хорошему», и намекая на возможность жалоб и обвинений. Однако с ними в любом случае нужно устанавливать личный человеческий контакт – просто потому, что Вы в целом не можете проконтролировать качество их работы и всецело зависите от них.

Наконец, если Вы сознаете опасность вынужденного использования газовой плиты для отопления, а пользуетесь при этом газом в баллонах, – Вы просто обязаны создать их существенный запас и поддерживать его на уровне, достаточном для обеспечения тепла даже при перебоях с его доставкой.

2.3. Импортные товары повседневного спроса: защититесь от девальвации

Твердые и многократно повторенные намерения руководителей правительства и Банка России девальвировать рубль (от того, что нам пока обещают – и проводят – его плавное обесценение, а не обвальное, памятное по 1992, 1994 и 1998 годам, в принципе ничего не меняется) создают объективную потребность в создании запасов импортных товаров. Разумеется, не всех, а лишь потребляемых нами постоянно и больше не производимых реформированными (то есть уничтоженными) отечественными производителями – по крайней мере, с должным качеством.

Перечень этих товаров у каждого свой, но принцип их определения понятен: импортные товары первой необходимости, подлежащие хранению.

Понятно, что женщины нуждаются в запасах прежде всего предметов женской гигиены и косметики, мужчины – бритвенных принадлежностей, имеющие маленького ребенка или ожидающие его – памперсов и пеленок, часто или хронически болеющие люди – нужных именно им качественных лекарств (разумеется, с учетом их сроков годности).

Не нужно впадать в панику и делать слишком большие запасы. Скажем, в августе 1998 года в короткий промежуток между дефолтом и девальвацией я потратил почти все имевшиеся тогда деньги (будучи уволенным «за антиправительственную пропаганду» за день до дефолта чиновником, я не считал допустимым для себя играть на бирже или заниматься бизнесом, а выходное пособие не взял, чтобы не отдавать служебного удостоверения) на покупку хороших офисных ботинок, ящика сапожного крема, факса и трех запасных картриджей для принтера.

Осмысленность этих покупок стала понятна уже через две недели, когда мне пришлось покупать лекарства своим близким по ценам, выросшим благодаря девальвации в разы. А купленный тогда сапожный крем служил верой и правдой десять лет и закончился буквально в конце августа 2008 года. (Правда, думаю, если бы после дефолта я купил два ящика крема вместо одного, это все равно не позволило бы вдвое оттянуть время до начала глобального финансового кризиса.)

Непосредственной целью накопления запасов импортных товаров, конечно, является экономия средств в преддверии почти неизбежного из-за девальвации рубля удорожания импорта («почти» – потому что некоторое время при плавной, ползучей девальвации этот рост цен будет блокироваться необходимостью распродажи товарных запасов в условиях сокращения спроса).

Однако не менее важно понимать, что кризис, по крайней мере, на первом своем этапе после завершения распродажи товарных запасов, приведет к резкому сужению ассортимента торговли, причем в первую очередь в части импортных товаров. Сжатие спроса и сокращение оборотов торговли заставит ее сконцентрироваться на товарах массового, практически гарантированного спроса; поэтому, если Вы обладаете специфическими вкусами и потребностями (например, Вам помогает от аллергии только одно-единственное лекарство конкретной фирмы), Вам разумно сделать запасы на тот случай, если нужный Вам товар просто перестанут завозить в страну.

Это может произойти не только из-за необычности, немассовости Ваших потребностей,

но и по более прозаичным причинам – например, из-за банкротства среди других именно той торговой компании, которая занималась импортом нужного Вам товара. А возможно, его просто перестанут производить, ибо кризис затронул весь мир, включая самые развитые страны, и Вам потребуется потратить значительное время и силы для нахождения удовлетворяющего Вас заменителя.

2.4. Скидки и распродажи: «купи автомобиль в последний раз!»

Кризис привел к резкому сжатию спроса на бытовую технику и сложнотехнические товары, в первую очередь импортные. Причина заключается не только в падении доходов россиян (а снижение реальных доходов основной массы населения, вызванное начальным этапом кризиса – удорожанием кредита, началось еще в сентябре 2007 года), но и в практическом прекращении потребительского кредитования. Между тем перед кризисом за счет кредита в нашей стране покупалось, например, около 30 % автомобилей.

Резкое сжатие спроса создало в торговле огромные запасы, которые требуют непредвиденных расходов на хранение. Замедление оборота создало для предприятий торговли огромные финансовые проблемы, так как они привыкли жить за счет постоянного перекредитовывания. При этом производители продаваемой техники, столкнувшись с резким сокращением доходов от ее продажи, также усилили давление на продавцов, которые в силу достаточно высокой конкуренции в данном сегменте не могли пойти путем производителей продовольствия и пытаться решать проблему сокращения доходов традиционным для монополий завышением цен.

Все это сделало продавцов бытовой и офисной техники, средств связи и транспортных средств исключительно толерантными к покупателю и вызвало сначала массированную кампанию по предоставлению разнообразных подарков, бонусов и скидок, а затем – и самое настоящее, уже забытое в нашей стране снижение цен.

Разумеется, по разным секторам различных рынков эти процессы идут с разной скоростью и достигнут различной глубины. Так, если цены на иностранные автомобили начали снижаться (без россказней о временных скидках) еще в начале декабря 2008 года, то дорогие модели мобильных телефонов даже в начале 2009 года еще не вошли в стадию постоянных скидок.

Однако в целом нет сомнений: кризис насильственно развернул торговлю сложнотехническими товарами лицом к покупателю – и ее беспомощным состоянием было бы просто грешно не воспользоваться… если бы у самих покупателей все было в порядке.

Между тем кризис бьет по ним практически так же, как и по торговле, что заставляет взнуздывать свои аппетиты железной рукой даже при наличии денег.

Не вздумайте «повестись» на рекламу и скидки на товары роскоши. Просто подумайте, что денег, которые сегодня Вы можете без особых проблем потратить на плазменный телевизор (да, по исключительно выгодной, просто сказочной цене!) или супернавороченный мобильный телефон, являющийся по совместительству еще и телевизором, Вам через год может не хватить на еду для Ваших детей.

С другой стороны, вынесенный в заголовок этого параграфа рекламный лозунг вполне понятен и справедлив: девальвация рубля резко повысит цены на импортную технику, в том числе совершенно необходимую Вам, и резко обеднит ее ассортимент, лишив Вас возможности обновления или приобретения взамен сломавшихся ряда устройств, уже ставших привычными, а то и необходимыми.

Общий принцип принятия решений в данном случае примитивно прост: Вы должны приобретать средства производства, то есть технику, при помощи которой Вы зарабатываете (а точнее, надеетесь зарабатывать) деньги. Необходимую бытовую технику можно покупать лишь по мере вырабатывания ею своего ресурса; так, если Ваш холодильник или пылесос, по Вашим представлениям, «отдадут концы» в ближайший год – самое время заранее купить им замену. Если же подозрений в этом плане не возникает, никакие идеи о более современных,

более удобных и более полезных моделях не должны даже рассматриваться. В сутках только 24 часа, и в условиях кризиса для них есть более серьезное применение.

Соответственно, какие бы соблазны Вы не испытывали, Вы должны категорически выкинуть из головы все мысли о предметах роскоши, то есть обо всех предметах, не являющихся средствами производства или не категорически необходимых для Вашего домашнего хозяйства.

Так, например, кофемолку с выходом в Интернет для поиска оптимального режима помола именно данного сорта кофе, даже за полцены, трудно охарактеризовать иначе, как не имеющее оправдания расточительство. А вот компьютер нужной Вам повышенной мощности, – если, конечно, он является именно средством производства, а не инструментом просмотра порнографии или способом иного проведения досуга, – возможно, стоит приобрести.

То же самое относится и к автомобилю. Если он Вам действительно необходим (и тем более используется Вами для зарабатывания денег), и в обозримом будущем Вы собирались его менять, – и если Вы абсолютно убеждены в относительной устойчивости своего финансового положения, – Вам имеет смысл решительно приблизить срок его замены.

Правда, мировое автомобилестроение тоже испытывает колоссальные проблемы, поэтому Вы должны внимательно смотреть не только на качественные характеристики машины (несмотря на некоторое удешевление бензина, роль экономичности резко возросла, как и роль безопасности – из-за повышения нервозности водителей), но и на ее производителя.

Согласитесь, будет грустно с большим напряжением всех финансовых возможностей приобрести хороший автомобиль – и через месяц узнать, что его производитель обанкротился и прекратил производство! И, соответственно, столкнуться с началом «провисания» всей системы ремонта и сервисного обслуживания, а также с резким ухудшением возможности последующей продажи купленного автомобиля, когда через несколько лет придет время его менять.

А ведь это совсем не гипотетическое предположение: дешевизна простых «шкод» вызвана именно остановкой конвейера, многие европейские автопроизводители также приостановили производство, а банкротство вполне очевидно грозит даже такому гиганту, как *General Motors* .

Понятно, что цены на импортные автомобили будут (за исключением эффекта девальвации) снижаться довольно долго – как минимум до исчерпания накопленных дилерами торговых запасов. При этом снижение цен будет подстегиваться вторичным рынком, на который будет выбрасываться довольно много машин, хозяева которых оказались на грани неплатежеспособности, не смогли расплатиться по автокредиту или просто столкнулись с невозможностью содержать машину, слишком дорогую в эксплуатации.

Первый из известных мне случаев продажи дорогого автомобиля по цене, в несколько раз ниже докризисной, произошел в Москве еще в середине декабря 2008 года (практически новый «бентли» был продан столкнувшимся с серьезными финансовыми проблемами хозяином со скидкой в 70 %).

Однако, понимая, что, чем дольше Вы будете ждать, тем ниже будут цены, Вы должны понимать и то, что параллельно со снижением цен идет и сужение ассортимента, сокращение выбора. Ведь товарные запасы пополняются крайне слабо – и, если сейчас полугодовые (и даже полуторагодовые, как на почти ничем не примечательный «нисан кошкай») очереди на популярные модели канули в Лету, то через некоторое время, по исчерпании докризисных запасов этих моделей, купить некоторые из них станет просто нельзя.

Впрочем, Вы сможете поискать их на распродажах относительно немного эксплуатировавшихся автомобилей, владельцы которых не смогли вернуть автокредит…

Глава 3 Долги! – «Как много в этом звуке…»

Пусть берут даром сегодня – они за все заплатят завтра.

Вдова Клико – о русских солдатах, грабивших ее погреба в 1814 году

Люди всегда берут в долг друг у друга – особенно в странах с неразвитой банковской системой и незащищенным правом собственности (которое из-за этого не может быть залоговым ресурсом, что и обусловливает неразвитость банковской системы), подобным России.

Расширение «среднего класса» и рост его доходов также ведут к росту кредитования, в первую очередь потребительского, что способствует наращиванию долгов, существующих в обществе.

Поскольку человеку по самой его природе не свойственно верить в худшее (именно поэтому «провидцев, как и очевидцев, во все века сжигали на кострах», как пел Высоцкий), даже многократно спрогнозированные и абсолютно предсказуемые кризисы, как правило, оказываются для людей полной неожиданностью, – и, соответственно, ведут к возникновению огромных проблем с выплатой долгов.

Собственно, именно это и происходит – у нас и с нами.

Наиболее общие принципы поведения в этой ситуации универсальны и для должника, и для кредитора:

- не стыдитесь быть жлобом (не теряя, конечно, человеческого облика);
- старайтесь всегда открыто и насколько возможно честно объяснять свое положение и свои возможности;
- столкнувшись с нарушением обязательств, сами предлагайте партнеру приемлемый для Вас (и, как Вы думаете, для него) выход из положения;
- старайтесь не вести дел с людьми иной культуры (хоть национальной, хоть социальной), чьи мотивации и нормы поведения Вы не понимаете полностью; в частности, не одалживайте им денег и не одалживайтесь у них;
- не нарушайте законы – писаные и неписаные: Уголовный кодекс, конечно, надо чтить, но ведь и Десять заповедей («Моральный кодекс строителя коммунизма», если кто не забыл, соорудили именно на их основе, и потому в собственно моральной части он полностью сохранил свою актуальность) никто еще не отменял, и доводить людей до крайности, даже если формально Вы абсолютно правы, – не только нехорошо, но и попросту опасно;
- записывайте все свои деловые разговоры на диктофон; хотя такая запись и не будет принята судом в качестве доказательства, она все равно весьма полезна при разрешении возможных конфликтов и как минимум при анализе и оценке сложившейся ситуации.

3.1. Что делать со своими кредитами?

В середине 70-х годов американские социологи провели исследование психологического давления, оказываемого на человека его долгами. Результаты оказались обескураживающими: стресс, испытываемый привычным к кредитам американцем от наличия долга в 20 тыс. долларов (понятно, что в сегодняшнем масштабе цен эту сумму стоит увеличить в несколько раз) в разработанной ими «шкале стрессов» оказался на втором месте, уступая только стрессу от смерти близкого человека и сообщению о собственной тяжелой и опасной болезни. Стресс от кредита превышал даже стресс от развода! – хотя нельзя исключить – в этом сказалось специфическое отношение к последним.

Со своей стороны могу добавить, что, расплатившись с кредитом за свою квартиру, я праздновал это событие два дня – столько же, сколько собственную свадьбу.

Поэтому, возможно, мы и не осознаем в полной мере психологического бремени долгов, – но оно оказывает на нас гнетущее воздействие и безо всякого кризиса.

Понятно, что кризис существенно усугубляет ситуацию – и Вам следует забыть о самой возможности брать кредиты на потребительские нужды.

3.1.1. Кредитные безумства: некоторые примеры

Если потребительский кредит кажется Вам необходимым – возможно, кризис еще просто не отрезвил Вас от «кредитомании», охватившей

Россию в прошлые годы. О ее масштабах свидетельствуют «кредитные истории», собранные журналом *Esquire* и опубликованные И А «Новый Регион» (http://nr2.ru/society/208221.html); возможно, они помогут излечиться и Вам.

«1. Алексей, 25 лет, менеджер.
Месячная зарплата: 11 тыс. рублей.
Предмет кредита: портфель *Cerruti* .
Сумма кредита: 25 тыс. рублей.

«Я работал в фирме, которая возила из Китая всякую фигню: кружки, свечки, термосы, мягкие игрушки. Я все это реализовывал по супермаркетам. Но меня сократили. Я даже обрадовался – хотелось должность более солидную. Узнал, что в компанию по оптовой продаже мебели требуется менеджер. Хорошая зарплата, проценты от сделок – все, что надо. Нужно только выглядеть представительно. Костюм, чтобы пойти на встречу к работодателю, я взял у друга. А вот с портфелем вышла засада. Я решил купить в кредит представительский чемодан. В «ДжиИ Мани Банке» выдали нужную сумму за 15 минут. Только все оказалось бесполезно – на работу меня так и не взяли. От банка скрываюсь уже полгода. Боюсь, придут за мной судебные приставы и опишут все имущество».

2. Федор, 30 лет, менеджер табачной продукции.
Месячная зарплата: 15 тыс. рублей.
Предмет кредита: туристическая поездка на Сейшельские острова.
Сумма кредита: 100 тыс. рублей.

«Надоело работать за копейки. Захотелось послать все на хрен и махнуть на острова. Прошлой осенью услышал, что отдохнуть можно и в кредит. В «Кредит Европа Банке» мне сразу дали 100 тысяч рублей. Хватило на неделю в четырехзвездочном отеле на Сейшелах. От поездки я в восторге. Но когда вернулся, началась правда жизни: каждый месяц я должен был отдавать по 9300 рублей. А зарплаты и так еле хватало на коммунальные услуги, бензин и что-нибудь поесть. В общем, я не платил полгода. Банк подал в суд, и мне пришлось продать машину – подержанный ВАЗ-2111. На вечную память о моем идиотском поступке остался сувенир – имитация ореха сейшельской пальмы. Мужской орех похож на фаллос, а женский – на женские органы. Вот такая порнография».

3. Олеся, 26 лет, модель.
Месячная зарплата: около **20** тыс. рублей.
Предмет кредита: силиконовая грудь.
Сумма кредита: 7 тыс. долларов.

«Всегда мечтала о платьях и блузках с глубоким вырезом, но не могла себе этого позволить со своими вишенками первого размера. Потом я родила ребенка и поняла, что у меня все готово к увеличению груди – за исключением денег. Но я была одержима этой идей, и в июле этого года пошла в «ОТП банк» и взяла кредит на 7 тысяч долларов. Теперь у меня третий размер, и количество поклонников выросло моментально. Грудь больше не болит. Зато болит голова, потому что каждый месяц я ищу 10 тысяч рублей на погашение. С моей профессией не угадаешь, сколько заработаешь. Так что теперь я вся в долгах. Еще чуть-чуть, и я попаду в черный список неплательщиков. А вы не знаете, могут удалить имплантаты, если совсем нечем будет платить?»

4. Константин, 31 год, прораб.

Месячная зарплата: 10 тыс. рублей.

Предмет кредита: плазменный телевизор *Panasonic Viera* .

Сумма кредита: 50 тыс. рублей.

«У меня перегорел чайник, и я приехал в магазин «М.Видео» за новым. Тут-то мне и попалась на глаза надпись: «Кредит за 15 минут. Первоначальный взнос – 0 % от стоимости покупки». Быстренько пробив мои данные через компьютер, сотрудница банка «Хоум Кредит» сообщила, что я могу взять кредит на 50 тысяч рублей. С явным ощущением, что это просто подарок, я пошел выбирать «плазму», о которой мечтал с того момента, как они только появились. Думал, погашу этот кредит как-нибудь, но через два месяца строительную фирму, где я работал, закрыли. А теперь вот финансовый кризис. Идут и проценты, и пени, из банка звонят, присылают письма с угрозами, что подадут в суд, наложат арест на собственность. А мне им сказать нечего. Главное, чтобы квартиру мою не тронули».

5. Артем, 26 лет, безработный.

Месячная зарплата: непостоянные заработки.

Предмет кредита: романтический вечер для девушки.

Сумма кредита: 300 тыс. рублей.

«Я флиртовал с подружкой своей девушки. А моя девушка не поняла, что это шутка, и бросила меня. Я вымаливал у нее прощение, но она не отвечала. Помог друг. Он работал в банке и без проверок через знакомых менеджеров оформил мне кредит. Я взял 300 тысяч рублей. Решил вернуть девушку во что бы то ни стало. Подъехал к ее дому на *Maybach* , подарил 101 розу за 10 тысяч рублей, колечко с бриллиантами за 80 тысяч. Покатал на лимузине на 40 тысяч, вручил карточку в спа-салон за 40 тысяч, заказал ВИП-столик в ресторане за 30 тысяч, а на оставшееся купил ей кофточек в «Охотном ряду». И она меня простила. Но через месяц все равно ушла. Расплачиваться с банком мне, понятное дело, нечем, а оттуда звонят и угрожают отнять машину».

6. Олег (председатель колхоза имени Карла Маркса Семилукского района Воронежской области, 55 лет), **Ольга** (главный бухгалтер колхоза, 34 года), **Владимир** (механизатор, 58 лет), **Юрий** (механизатор, 57 лет), **Василий** (механизатор, 52 года), **Виктор** (механизатор, 48 лет).

Средняя месячная зарплата: 3618 рублей.

Предмет кредита: горючее, семена, гербициды и удобрения, запчасти для тракторов и комбайнов.

Сумма кредита: 2,5 млн рублей.

«В начале 2006 года наш колхоз был на грани банкротства, а посевная – на грани срыва. Я не мог пустить по миру хозяйство и жителей села Малая Верейка. На общеколхозном собрании предложил работникам взять в банке кредит на развитие личных подсобных хозяйств и передать эти деньги родному колхозу на выполнение весенних полевых работ. Вызвались 16 самых смелых, они и получили кредиты от 50 до 300 тысяч рублей.

Мы сложили деньги, успешно провели сев и в конце лета получили хороший урожай. А осенью к нам нагрянули с проверкой и обвинили в нецелевом использовании средств. Но разве я их себе в карман положил? Может, схитрил немного, но любые вложения денег в колхоз можно рассматривать и как поддержку подсобных хозяйств. Но нас никто не понял и против всех заемщиков были возбуждены уголовные дела. Потом все постепенно осознали, что мы не мафия, и правда оказалась на нашей стороне. Весной 2007 года уголовные дела в отношении 16 колхозников были закрыты с формулировкой «за деятельным раскаянием». А меня полностью оправдали только в этом году. После этого я всех заемщиков наградил картонными медалями, которые сам и нарисовал, – „За спасение колхоза“».

3.1.2. Проблема падения Ваших доходов

По данным социологического центра Левады, еще в середине ноября в России непогашенные кредиты (ипотечные и потребительские) имела треть семей – 33 %. При этом 11 % российских семей, имея непогашенные кредиты, столкнулось с потерей работы своими членами или задержками выплат им зарплаты. Большинство таких семей – 7 % от общего числа российских семей – еще и не имеет при этом сбережений, то есть уже в середине ноября испытало серьезные трудности при текущих выплатах по кредитам.

Нет сомнений, что в дальнейшем, по мере развития кризиса, указанная доля будет увеличиваться, а острота стоящих перед этими семьями проблем – расти. Существенно, что закредитована оказалась значительная часть не только «среднего класса», но и бедных, и даже нищих семей, представители которых признали, что испытывают нехватку денег на покупку еды. Среди таких семей непогашенные кредиты имеет 21 %, а 12 % от их общего числа столкнулось с невыплатами заработанных денег либо с увольнениями родственников с работы, – а ведь их сбережения минимальны.

Конечно, суммы непогашенных кредитов у нищих семей обычно смехотворно низки – но низки и их доходы, так что кредитная проблема остро стоит сейчас практически перед всем российским обществом.

Государство предпринимает некоторые усилия в разумном направлении. Правительство намерено выкупать у банков часть непогашенных ипотечных кредитов – и заемщики, не уверенные в своем финансовом положении, должны постоянно искать всю информацию об этом намерении, чтобы, как только правительство перейдет наконец от слов к делу (если, конечно, это вообще случится) успеть воспользоваться этой возможностью, которая, скорее всего, просуществует не слишком долго (так как правительство испытывает достаточно серьезный бюджетный кризис и тоже экономит деньги).

Сбербанк объявил о готовности предоставлять отсрочку по выплатам на полгода или год заемщикам, потерявшим работу или значимую часть доходов, что также является хорошей новостью (хотя другие банки, даже государственные, обладающие меньшим «запасом прочности» и социальной значимостью, вряд ли последуют его примеру).

Однако помните: банк, как и Вы, не заинтересован в Вашем банкротстве: оно ухудшит его финансовую отчетность (а значит, и репутацию, и кредитоспособность) и лишит его процентов, на которые он рассчитывает. Поэтому, если у Вас возникли проблемы – из-за болезни, рождения ребенка, увольнения жены или перевода Вас на неполную рабочую неделю – соберите соответствующие справки и отправляйтесь в банк на переговоры о смягчении условий кредитования.

Не прячьтесь – это всегда и всеми трактуется как признак недобросовестности; напротив, демонстрация искренности, честности и стремления выполнить свои обязательства, несмотря на непредсказуемые неприятности, свалившиеся на Вас (разумеется, со всеми возможными и правдоподобными преувеличениями этих неприятностей), скорее всего, поможет Вам выторговать у банка приемлемые для Вас изменения условий кредитования.

3.1.3. Угроза девальвации

Сбербанк намерен разрешить перевод валютных кредитов в рублевые, что застрахует заемщика от угрозы девальвации рубля. Аналогичная мера уже реализована ВТБ24, однако из-за больших процентных ставок по рублевым кредитам в этом банке эта возможность не пользовалась большой популярностью до конца 2008 года, когда девальвация рубля приобрела пугающий характер.

В целом угроза девальвации – одна из трех основных угроз (две другие – снижение доходов и повышение процентных ставок банком), дамокловым мечом висящих сейчас над российскими заемщиками.

Рассуждать о том, стоит ли переводить валютный долг в более дорогой рублевый или нет, имеет смысл, только если Вы полностью расплатитесь с ним до середины лета 2009 года. После этого Россия с высокой степенью вероятности войдет в зону риска разрушительной девальвации (об этом свидетельствует стремительное размывание международных резервов Банка России спекулянтами, работающими с государственной «помощью» экономике), и с учетом ее перспектив рублевый кредит, даже под формально высокие проценты, может оказаться фактически бесплатным.

Однако, если Вы получаете доходы в валюте, валютный кредит не представляет для Вашего благополучия непосредственной угрозы: он подорожает настолько же, насколько Ваши доходы (если Вам, конечно, удастся их сохранить).

А вот если Вы получаете доходы в рублях, а должны в валюте, – Вы в зоне исключительно серьезного риска. Не можете перевести кредит в рубли – вывернитесь наизнанку, займите у знакомых, даже продайте что-нибудь, но погасите кредит как можно раньше: ползучая девальвация рубля утяжеляет его для Вас с каждым днем, а обвальная девальвация, которая может произойти с конца июля 2009 года, может сделать Вас неплатежеспособным.

Если Вы имеете непогашенный кредит в рублях и в рублях же получаете свои доходы, это нормальная спокойная ситуация, и Вам некуда спешить (если, конечно, нет угрозы потери работы или одностороннего повышения банком процентных ставок), так как и Ваши доходы, и Ваш кредит обесцениваются инфляцией одинаковыми темпами.

А вот кредит в рублях при доходах в валюте – это просто удовольствие: в результате девальвации он будет таять на Ваших глазах, как сугроб на весеннем солнышке, и все, что Вам будет нужно – это не допускать его досрочного погашения. Платя всякий раз точно по графику и меняя валюту на рубли строго в последний момент перед платежом, Вы можете сэкономить значительные средства.

При сделанной выше существенной оговорке: если Вы не потеряете работу и если Ваш договор не предусматривает право банка в одностороннем порядке повысить процентные ставки.

3.1.4. Угроза повышения процентных ставок

Это право предусмотрено большинством кредитных договоров, и Вы должны найти и внимательнейшим образом проштудировать заключенный Вами договор. Те детали, которые Вы о нем помните, не имеют ни малейшего значения, так как менеджеры банков крайне редко сообщают клиенту принципиальные, но не выгодные для него положения предлагаемых ему документов: умный, мол, сам все найдет и увидит, а дурак принесет банку прибыль.

Мне приходилось сталкиваться даже с ситуациями, когда менеджер банка на голубом глазу лгал потенциальному заемщику, разъясняя ему, что никакого права банка на одностороннее повышение процентов в договоре не предусмотрено, и добивался подписания договора, в который это право было включено.

Однако обычно все происходит более прозаично: соответствующее право вписывается мелким шрифтом или в качестве примечания, или в качестве продолжения не имеющего самостоятельного значения постороннего пункта, или просто в виде ссылки на малопонятные внутрибанковские документы, смысл которых в тексте договора не раскрывается. Граждане России, исходя из презумпции добросовестности партнера, подписывали и до сих пор еще подписывают такие договоры, смысла которых они полностью не понимают, в массовом порядке; это жизнь.

Если Вы изучили свой договор и поняли, что банк может достаточно существенно повысить процентную ставку практически в любой момент, – Вы в опасности, пренебречь которой можете только, если получаете устойчивые доходы в валюте, а погашаете кредит в рублях. В этом случае потери от повышения процентной ставки практически гарантированно

будут заметно меньше выигрыша от девальвации.

Во всех остальных случаях Вы должны приложить максимум усилий, чтобы досрочно погасить максимальную часть кредита. Если за это предусмотрен штраф – попытайтесь договориться с менеджерами банка, которые теоретически могут пойти Вам навстречу, так как основная часть российских банков сейчас отчаянно нуждается в наличности. Если же они будут настаивать на штрафе – сопоставьте его размер с возможными потерями от одностороннего повышения банком процентной ставки по Вашему кредиту.

Представители государства в конце 2008 года начали обсуждение возможного введения законодательного запрета на одностороннее повышение банками процентной ставки по кредиту, однако Вам не стоит всерьез рассчитывать на то, что дело зайдет дальше разговоров. С одной стороны, неожиданность имеет право быть только приятной, с другой – наше правительство, как многократно доказывали его действия, в том числе и в текущем кризисе, служит в первую очередь интересам коррумпированной бюрократии и контролируемого ею (или сращенного с нею, кому как угодно) бизнеса. Интересы обычных людей, – таких, как мы с Вами, – волнуют его едва ли не в последнюю очередь, и рассчитывать на его помощь – значит, принимать на себя совершенно неоправданные риски.

* * *

Особый случай повышения стоимости кредита – если Вы имеете договор ипотечного кредитования, в котором написано, что Ваш банк имеет право требовать у Вас дополнительных выплат в случае удешевления квартиры.

Если такой пункт есть, самое разумное для Вас – найти банк, продолжающий выдавать ипотечные кредиты без таких условий, и попытать-с я перезаложить квартиру в него, погашая старый кредит. Однако повышение процентных ставок в этом случае может оказаться для Вас непосильным, да и банки могут не проявить интереса к такой операции. В этом случае Вам придется действовать так, как это описано в следующем параграфе, исходя из того, что по сути дела речь идет о досрочном погашении части кредита.

3.1.5. Требование досрочного погашения кредита: неприятная редкость

При изучении Вашего кредитного договора Вы можете обнаружить еще одно неприятное обстоятельство: банк мог предусмотреть в нем свое право требовать досрочного погашения кредита без наступления прописанных в договоре форсмажорных обстоятельств.

Кроме четко прописанных оснований для досрочного погашения в договоре также может стоять фраза о соблюдении дополнительных обязательств, выполнение которых заемщики обычно игнорируют. Так, мало кто из нас обращает внимание на необходимость оповещения банка в связи с изменениями паспортных данных, контактных телефонов, периодического предоставления документов, подтверждающих финансовую состоятельность заемщика, – и при желании банк может легко злоупотребить этой оплошностью.

В этом случае Вы также находитесь в «зоне риска», но помните, что банку менее всего нужен скандал, и ему совершенно нечего делать с Вашим залогом – ему нужны деньги. При этом в обычной ситуации он рассчитывает получить проценты за кредит; если он пренебрегает ими, стремясь досрочно вернуть его, – значит, он находится в трудном финансовом положении.

Поэтому он, скорее всего, не попытается реализовать свое право.

Если же он обратится к Вам с требованием досрочного погашения кредита – потяните, сколько возможно, время (чтобы у банка не возникло возможности начать начисление штрафов, пеней и неустоек), а затем вступите в переговоры.

Если есть возможность обратиться в специализированное агентство по урегулированию отношений заемщиков с банками, которые начали появляться, и они просят не слишком много денег, – обращайтесь обязательно, да еще и просите их о смягчении условий кредита:

удлинении срока, отсрочке погашения, предоставлении нового кредита для погашения старого.

Если такого агентства нет – муторная обязанность ведения переговоров ложится на Вас.

Объясните представителю банка, что денег у Вас на погашение всего кредита нет, а вот на его погашение в соответствии с графиком платежей – есть. С другой стороны, привлеките внимание представителя банка к тому, что широкая огласка факта требования им досрочного возвращения кредита будет интерпретирована рынком как свидетельство его тяжелых финансовых проблем.

Спокойно, доброжелательно и с выражением личной симпатии объясните ему, что, с точки зрения Вашего юриста (даже если его у Вас нет), данное положение договора противоречит Гражданскому кодексу и потому может быть признано судом недействительным, а даже если суд примет решение в пользу банка, Вы подадите апелляцию. Пригрозите банку тем, что сами первым подадите на него в суд, оспаривая его требование о досрочном погашении кредита, и тем самым серьезно удлините процесс взыскания с Вас суммы кредита. Ведь Вы можете организовать аж четыре судебных заседания: по Вашему иску к банку о неправомерности его требований, по Вашей апелляции в случае поддержки судом банка, по иску банка к Вам и по Вашей апелляции в случае судебного решения в пользу банка. При неторопливости наших судов это может дать Вам значительный выигрыш времени.

Точно так же, не тратя себя на отрицательные эмоции, объясните представителю банка, что Вы не будете тратить ни минуты, а сразу же организуете через знакомых журналистов, депутатов (или помощников депутатов – в зависимости от Вашего социального статуса) и возможности Интернета шум о финансовых проблемах, испытываемых банком кредиторов. Поясните, что этот шум в нынешних кризисных условиях наверняка усугубит финансовое положение банка до такой степени, что он может и не дожить до конца судебного марафона, – дав Вам значительную передышку по платежам по кредиту.

Весьма вероятно, что Вас сочтут «неудобной жертвой» и просто оставят в покое.

Если Ваш собеседник будет вести себя неадекватно, не мечите перед ним бисер – требуйте жалобную книгу и общения с его начальником.

Если же начальник (или сам менеджер, ведущий себя корректно) не поддались на Ваше давление, предложите в качестве компромисса приемлемый для Вас вариант выдачи вам нового кредита для погашения старого или же ускоренной выплаты кредита. Проследите, чтобы в новом договоре уже не было ни возможности требования досрочного погашения кредита, ни возможности повышать проценты по нему без Вашего согласия.

Если же Вам не удастся договориться и об этом – дожидайтесь формального, зафиксированного на бумаге требования банка о досрочном погашении кредита, находите дешевого адвоката, подавайте в суд и действуйте в соответствии с Вашей угрозой, – хотя это достаточно затратный и трудоемкий путь, которого лучше избежать.

Существенно, что и любой нормальный банк также – и по тем же самым причинам – будет стараться избежать этого пути и договорится с Вами «полюбовно». Вам нужно лишь четко разъяснять свою ситуацию и фиксировать границы, в которых Вы готовы идти на компромисс.

3.2. Что делать со своими долгами частным лицам?

Особенность переживаемого нами кризиса заключается в острой нехватке ликвидности; соответственно, ценность денег как таковых будет неуклонно возрастать. Поэтому, если у Вас есть возможность занять у нормальных знакомых не последнее – смело занимайте: может быть, эти деньги окажутся жизненно необходимы для Вас, когда возможности занять у знакомых уже не будет, так что лучше пусть побудут у Вас.

В целом придерживание денег, даже если Вы безусловно должны их отдать, является вполне оправданной в узко коммерческом смысле, хотя и совершенно неоправданной в моральном плане стратегией.

Вместе с тем практика показывает, что аморальные действия окупаются лишь в исключительно краткосрочном плане, на что и обращают основное внимание жулики всех мастей и их идеологи (являющиеся в основном либеральными фундаменталистами); в долгосрочном же плане аморальные действия нерентабельны. Объяснений этому достаточно много – от всем нам известных религиозных до вполне прагматичных психологических. Как объясняли мне опытные люди на заре 90-х годов, «привыкнув обманывать, ты рано или поздно расслабишься и обманешь не того, кого обманывать можно, потому что он не может защитить себя, а того, с кем это делать категорически нельзя». С другой стороны, когда наша экономика начала оживать после дефолта 1998 года, бизнесмены, которые не стали «кидать» своих партнеров в катастрофических обстоятельствах, а старались если не выполнить, то урегулировать свои обязательства, обладали огромным уважением и, соответственно, беспрецедентными коммерческими возможностями.

Поэтому максимум коммерческой выгоды, которую Вы можете извлечь из ситуации, – это попытаться пролонгировать свои долги, перенеся выплаты или их часть на более поздние сроки (и то если у Вас есть способ рационального и полностью безрискового использования сэкономленных денег). Однако за это кредитор может в качестве встречной услуги вполне обоснованно попросить Вас увеличить выплаты – и тут уж Вам надо будет самому считать, что для Вас выгоднее (разумеется, с учетом ускоряющегося роста цен и процессов девальвации рубля).

Поэтому, если отложить выплаты на выгодных для Вас условиях не удастся, и если у Вас есть возможность вернуть взятые в долг деньги, – спокойно возвращайте. Зарабатывать на этом надо лишь моральный капитал, постаравшись сделать так, чтобы кредитор хорошо понял, насколько беспрецедентна Ваша добросовестность в условиях нарастающего кризиса, когда мало кто мало кому платит, и насколько Вам тяжело было вернуть деньги в срок в катастрофически ухудшившейся ситуации.

Если же Вам действительно тяжело вернуть деньги, или у Вас их просто нет и не у кого перезанять, – придется идти на крайне неприятные переговоры. Конечно, какое-то время, зависящее от индивидуальных особенностей кредитора (ума, занятости, добросердечия), можно просто прятаться и уклоняться от встречи, ссылаясь на семейные дела, болезнь, потерю мобильного телефона и так далее. Однако с этим нельзя переборщить, так как, если у кредитора возникнет ощущение, что Вы водите его за нос и делаете из него идиота, Вам будет крайне сложно добиться от него понимания и снисхождения, в которых Вы нуждаетесь.

Безусловно, ход переговоров зависит от человека, которому Вы должны деньги. Вполне возможна ситуация, когда он не пойдет Вам навстречу ни при каких обстоятельствах, – и, если он обладает достаточными силовыми возможностями и склонностью к применению насилия, для Вас может оказаться наиболее разумным просто попытаться скрыться и убежать, в том числе вместе с семьей, хотя это исключительно плохой выход. (Строго говоря, у подобных людей нельзя одалживаться ни при каких обстоятельствах и с ними лучше вообще никогда не иметь никакого дела.)

Однако большинство людей все же способны на переговоры. Вашей главной задачей на этих переговорах является перевод обсуждения из коммерческого формата в дружеский, так как кризис и общее ухудшение конъюнктуры с коммерческой точки зрения не могут быть признаны форс-мажорным обстоятельством, но при содержательном обсуждении проблем «на дружеской ноге», безусловно, будут таковыми признаны.

Соответственно, Вам следует самому выступить с инициативой встречи. Это произведет особенно позитивное впечатление, если до этого Вы некоторое время уклонялись от нее.

На встрече Вы должны прямо и откровенно разъяснить свое положение, честно описав,

на что Вы рассчитывали, когда брали деньги, и почему Ваши надежды не оправдались. Вы должны говорить сжато и понятно, не создавая ощущения, что тянете время, чтобы не вызвать в свой адрес реакции одного из кредиторов, который на бессвязное и путаное объяснение сказал: «Ты сначала украл мои деньги, а сейчас воруешь мое время». Вы должны заранее продумать все возможные вопросы и быть готовым ответить на них, даже если они неприятны или затрагивают деликатные темы.

При необходимости сами опишите свои источники дохода и расходы, которые не можете уменьшить, хотя это возможно только в отношении добросовестного партнера.

Вы должны убедительно и достойно показать себя тем, кем Вы, безусловно, являетесь на самом деле – честным человеком, по не зависящим от Вас обстоятельствам попавшим в тяжелое положение, но делающим все, чтобы вернуть не принадлежащие Вам деньги. Установка на не зависящие от Вас обстоятельства и готовность убедительно и в деталях доказать этот подход принципиально важна, так как снимает с Вас значительную часть вины и резко ограничивает Вашу ответственность, – а значит, и санкции, которые могут быть к Вам применены правомерно.

Полезно вскользь упомянуть о наличии у Вас той или иной силовой поддержки (например, родственника в милиции, адвоката), не акцентируя на этом внимание (чтобы не возникло ощущение угрозы), но расширяя круг учитываемых кредитором факторов на выгодные для Вас. Само собой разумеется, если кредитор знает или может узнать, что это заявление не соответствует действительности, делать его не надо.

Если разговор приобрел действительно дружественный или хотя бы терпимый по отношению к Вам характер, не приукрашивайте своего положения, чтобы не разочаровать кредитора в ходе последующих переговоров.

Обязательно продумайте, в чем может быть заинтересован кредитор, перед началом встречи выработайте условия реструктуризации или пролонгирования долга, одновременно посильные для Вас и приемлемые для него, и предложите их. Одновременно продумайте, какие условия могут быть для Вас предельно допустимыми, то есть за какую грань Вы не сможете отступать.

Разумеется, не соглашайтесь на кабальные, заведомо неисполнимые требования, четко указывая на то, что они не просто разорят Вас, но и сделают дискомфортную для обеих сторон ситуацию вечной.

Столкнувшись с угрозой (или намеком на нее), прямо спросите, не угрожают ли Вам. Будьте готовы разъяснить (не дожидаясь положительного ответа), что угроза как проявление недружественного подхода в условиях, когда Вы не виноваты в сложившейся ситуации, может подорвать Ваше искреннее стремление к выплате долга – например, из-за отвлечения сил и денег с зарабатывания денег для этой выплаты на противодействие угрозе.

Если эта угроза носит незаконный характер (например, не «я подам на тебя в суд», а «я пришлю к тебе бандитов»), теоретически Вы сможете обратиться за защитой к правоохранительным органам, что дает Вам дополнительный аргумент в переговорах. На практике в большинстве случаев гражданину России, насколько можно понять, не стоит рассчитывать на какую бы то ни было поддержку и охрану своих законных прав и интересов со стороны этих органов, однако из любого правила бывают исключения. Кроме того, при неблагоприятном развитии событий вполне возможна ситуация, когда другого выхода у Вас просто не останется.

Постарайтесь избежать документального оформления принимаемых на себя обязательств, но, если Вас просят написать расписку, не увиливайте – это будет расценено как попытка обмана и разрушит Ваши усилия по доказыванию своей добросовестности. Вместе с тем, если Вам не будут диктовать текст, Вы в ряде случаев сможете написать расписку в туманной, расплывчатой форме, в которой будут, например, указаны сроки платежей и их суммы, но не будут предусмотрены санкции за просрочку. В этом случае суд будет устанавливать проценты на уровне ставки рефинансирования Банка России, что значительно ниже любых штрафных санкций.

Если же Вы в расписке просто не укажете паспортных данных (своих и заемщика), то суд не будет автоматически признавать Вашу расписку в качестве долгового обязательства. Понимание этого кредитором, которое возникнет, как только он обратится к юристам, даст Вам как минимум выигрыш времени.

3.3. Что делать с должниками?

Если деньги должны не Вы, а Вам – Ваша ситуация становится зеркальной. Вам необходимо добиться как можно более быстрых выплат, так как экономическая ситуация ухудшается стремительно, и уже через несколько месяцев у должника может просто уже ничего не быть.

Вы должны буквально «сесть ему на уши» и не давать ему передышки, звоня как минимум раз в день, а лучше – несколько раз, показывая тем самым серьезность своих намерений и Вашу решимость добиться результата.

Вы должны объяснить ему, что сами находитесь в безвыходном положении и красочно живописать его, показывая свое отчаяние. Разумно разъяснить должнику, что Вы одолжили ему не свои деньги, и он, если не будет платить, столкнется с «серьезными» людьми.

Эту тему можно сделать более «долгоиграющей» и, соответственно, сильнее влияющей на его психику, рассказав, что нехватка денег на жизнь (или текущие расходы) вынуждает Вас перепродать указанным людям его долг, после чего Вы утратите контроль за ситуацией, а в отношении заемщика могут начать происходить самые неприятные и непредсказуемые вещи. Поскольку Вы можете наговорить про этих людей любые страсти, эта схема применима и при отсутствии формального оформления долга.

Смысл описанной конструкции заключается в высказывании Вами внятной и недвусмысленной угрозы, но не от своего имени, а от имени неизвестных должнику и не конкретизируемых Вами третьих лиц. При этом сами Вы не являетесь источником угрозы и потому почти ни при каких обстоятельствах не можете стать объектом встречной агрессии.

При ведении переговоров с должником принципиально важно не произносить никаких прямых (а желательно и косвенных) угроз, связанных с нарушением закона, так как в случае записи Вашего разговора это может оказаться поводом для возбуждения против Вас (Вас, а не недобросовестного должника!) уголовного дела.

Однако есть целый ряд законных угроз, исходящих из Ваших неотъемлемых прав и даже основанных на действующем законодательстве. В частности, вполне действенной (даже в отношении профессиональных мошенников, в которых переродились некоторые мои знакомые) является угроза известить о его финансовой недобросовестности его семью, его друзей и знакомых, а также его начальников, сослуживцев и подчиненных на работе.

Весьма действенной является угроза судебного разбирательства – конечно, если к тому моменту Вы сумели надлежащим образом (с указанием паспортных данных, включая дату и место выдачи паспорта, дату и место рождения и адрес регистрации) оформить долговое обязательство.

Стандартной стратегией ведения переговоров с не выполняющим свои обязательства должником является получение от него расписки, составленной по всем правилам и потому годящейся для предъявления в суде. До составления этой расписки Вы не имеете в отношении должника никаких законных прав и в рамках закона беспомощны перед ним; Вы можете опозорить его перед его окружением, если у Вас есть расписка, составленная не должным образом, однако судебные перспективы дела неоднозначны. Как минимум оно затянется, – а ведь в условиях кризиса потеря времени, скорее всего, станет потерей денег.

Поэтому Вы должны, создавая у должника ощущение, что Вам нужны прежде всего деньги, на деле сосредоточиться на получении «правильной» расписки, еще и написанной его рукой. Такая расписка может стать взаимовыгодным компромиссом: если он говорит, что не может заплатить Вам в согласованные сроки, и называет новый срок, – это прекрасная возможность «поймать его на слове» и, поторговавшись насчет срока, заставить его написать

нужную Вам расписку.

При этом, если срок, разумеется, составляет более двух недель, Вы должны добиться защиты от обесценивания долга, настояв на начислении разумного процента, а при рублевом долге – защите от валютного риска (путем обязательства выплатить фиксированную сумму в рублях или в валюте, рассчитанную по курсу, существующему на момент написания расписки).

Когда этот срок пройдет, Вы сможете подавать в суд, хотя лучше использовать эту возможность как способ давления на должника, так как качество работы российских судов вполне соответствует уровню их независимости.

Угрозу обратиться в суд полезно сопроводить внятным и убедительным разъяснением (разумеется, если это правда или как минимум если должник не имеет возможности выяснить, что это неправда), что Вы провели соответствующую работу и суд будет «на стороне закона», а судебные приставы возьмутся за исполнение своих обязанностей без промедлений.

Последнее тоже важно, так как при исполнении приговоров судов по малозначимым делам (к которым относятся споры между гражданами на относительно небольшие суммы денег) судебные приставы в ряде случаев, насколько можно судить, прямо-таки славятся своей неторопливостью.

Существенно, что если Вы добьетесь возврата средств по приговору суда, Вы должны не забыть заплатить налог со всех сумм, начисленных в виде процентов (если такие будут) на первоначальную сумму долга.

Практически ни при каких обстоятельствах не следует прибегать к помощи бандитов и неформально действующих на частной основе сотрудников «правоохранительных» органов, так как им все равно, из кого извлекать деньги, – а Вы, скорее всего, не имеете и не будете иметь никаких действенных инструментов влияния на них. Поэтому, даже получив деньги от Вашего должника, они могут спокойно не вернуть их Вам – и, более того, под тем или иным предлогом начать вымогать (и спасибо, если не выколачивать) деньги у Вас.

Помните, что должник – тоже человек, и относитесь к нему по-человечески. Не оскорбляйте его, так как это (особенно если он добросовестен и действительно находится в трудном положении) может спровоцировать нервный срыв и неконтролируемый выплеск агрессии, что в любом случае осложнит ваши будущие отношения.

Не ставьте должника в безвыходное положение, не требуйте продать квартиру, в которой он живет, не позволяйте себе идиотских шуток в стиле «продай почку». Ведь, впав в отчаяние, он, с одной стороны, действительно может это сделать, а с другой – может осуществить в отношении Вас или Вашей семьи непредсказуемую агрессию, от которой в силу ее алогичности в принципе нельзя защититься.

3.4. Коллекторы: осторожно!

Кредит возвращают только трусы
Максима 90-х годов

В 2000-е годы под влиянием мощного притока нефтедолларов и восстановления российской государственности произошла весьма серьезная гуманизация бизнеса. То, за что в начале 90-х с высокой степенью вероятности убивали, начало вообще сходить с рук – и, воспользовавшись этим (а также разложением «правоохранительных» структур и государства в целом), на мощных финансовых потоках расцвели самые разнообразные мошенники.

Необходимость получения от них взятых в долг денег (равно как и агрессивная реклама, под действием которой значительная часть россиян не осознавала тяжести кредитного бремени и, соответственно, не соизмеряла кредитные выплаты со своими реальными возможностями) породила специфический коллекторский бизнес,

специализирующийся на возврате данных в долг денег.

При столкновении с заведомым мошенником или в ситуации, когда Вы понимаете, что не можете заставить должника вернуть Вам кредит, а бессмысленные переговоры отнимают слишком много сил и времени, Вы должны обратиться к коллекторам.

Рациональней всего обращаться в крупные коллекторские агентства, представляющие собой по сути дела специализированные юридические фирмы. Однако если в Вашем населенном пункте таких фирм еще просто не возникло, а обратиться к находящимся в крупном городе Вы по тем или иным причинам не можете, Вам придется обращаться к частным коллекторам.

Вы можете столкнуться с необходимостью обращаться к ним и если обязательства должников перед Вами оформлены столь неаккуратным образом, что с ними отказались работать все доступные Вам коллекторские агентства.

Кроме того, крупное коллекторское агентство, как и всякая крупная фирма, может просто не быть заинтересованным в исполнении мелких заказов или же относиться к ним спустя рукава.

Однако при обращении к частным коллекторам (или к небольшим коллекторским фирмам) нужно понимать связанные с этим риски.

Главный из них – «попадание» на недобросовестных людей. Поскольку этот вид бизнеса связан с исключительно деликатными вопросами и при этом регулируется государством в минимальной сфере, он в максимальной степени удобен для самых разнообразных мошенников. Значительная часть коллекторов, например, не оформляет с клиентом договора, чтобы не платить налогов с возвращенных ему денег, но при этом оформляет доверенность от него, позволяющую предпринимать от его имени практически любые законные действия, включая куплю-про-дажу имущества. Понятно, что, имея на руках подобную доверенность, коллектор может совершить в отношении клиента самые разнообразные действия, связанные со злоупотреблением его доверием, вплоть до продажи его квартиры каким-либо мошенникам с присвоением полученных средств.

В целом ряде случаев возвращение долга связано с передачей коллекторам весьма деликатной информации, которая в принципе может использоваться ими для шантажа клиента.

Наконец, коллекторы также могут просто не вернуть клиенту полученные ими от должника деньги, не дав должнику никакой расписки и отрицая сам факт их получения.

Возможны, разумеется, и другие виды мошенничеств; поэтому, обращаясь к коллекторам, лучше всего пользоваться услугами и рекомендациями знакомых. Если таковых нет, придется выбирать по упоминаниям в СМИ, понимая, что эти упоминания носят рекламный характер, а лучшие коллекторы до сих пор работают без рекламы – с одной стороны, не желая привлекать к себе чрезмерное внимание, с другой, будучи и без нее перегружены заказами.

Вторая проблема, связанная с коллекторами, заключается в образе их действий. Значительная часть коллекторов является выходцами из тех или иных силовых структур, сохранившими их «корпоративную культуру» в том виде, в котором она существовала на момент увольнения.

Вы должны четко понимать, что молодые выходцы из значительной части российских силовых структур, особенно из их региональных подразделений, могут быть глубоко поражены вирусом правового нигилизма и обладать не только болезненной склонностью к силовым методам решения проблем, но и определенной психологической неустойчивостью.

А поскольку Вы по тем или иным причинам обращаетесь все же к коллекторам, а не к бандитам, и я надеюсь, что этот Ваш выбор носит сознательный характер, подобных людей следует избегать.

Кроме того, реализация их болезненной склонности к силовым действиям, если она произойдет, будет осуществляться от Вашего имени, что может наложить на Вас не только моральную, но при неблагоприятном развитии событий даже и уголовную ответственность.

Коллектор не должен испытывать удовольствия от власти, которую он получает над должником, и не иметь склонности к шантажу (хотя, возможно, ему придется прибегать к угрозам в рамках правового поля): помните, что он может вполне эффективно шантажировать не только Вашего должника, но и Вас самих.

Коллектор должен быть психологически устойчивым, уравновешенным и опытным человеком, поэтому лучшими представляются отставники не моложе 40 лет (а лучше старше 45 лет), связанные в прошлом с ФСБ, прокуратурой или, в самом крайнем случае, МВД, являющиеся адвокатами. Поскольку Вам предстоит действовать в правовом поле, не стоит связываться с бывшими оперативниками, какими бы хорошими людьми они ни были и какое бы приятное впечатление не производили, – если, конечно, после отставки они не стали адвокатами и не проработали в этом качестве как минимум 5 лет. Наличие адвокатского статуса свидетельствует как минимум о правовой грамотности коллектора (потому что этот статус дает весьма существенные преимущества) и о его склонности к решению вопросов правовым путем.

Вы должны рассматривать в качестве источника потенциальной опасности для себя лично коллекторов, непринужденно пользующихся применительно к своей деятельности глаголами «выбить» или «выколотить», а также зарегистрированных за пределами Вашей области. Первые способны (даже без всякого мошенничества, из самых лучших побуждений) втравить Вас в непредсказуемые неприятности, вторые с высокой степенью вероятности могут оказаться «гастролерами», способными как минимум исчезнуть в самый неподходящий момент.

Наконец, Вы должны понимать, что услуги коллектора стоят довольно дорого: это бизнес, причем не менее деликатный и часто более сложный, чем адвокатский бизнес. Человек, готовый взяться за возврат Вашего долга за 10 % от его стоимости, должен немедленно вызвать у Вас серьезные подозрения. Реальная стоимость работы коллектора (которая включает сбор информации и довольно изнуряющее взаимодействие с неуступчивым клиентом) начинается от 25 % стоимости долга и в отдельных случаях может достигать даже 40 %, причем до трети этой суммы взимается в качестве аванса (естественно, чем выше сумма долга, тем ниже доля Вашего авансового платежа).

При заключении договора с Вами коллектор должен оговорить распределение суммы дополнительных доходов – штрафов за просрочку, процентов и так далее; его доля в этих доходах может достигать половины.

За эти деньги коллектор не должен постоянно «грузить» Вас описанием своих действий и вынуждать Вас принимать решения в непонятных Вам ситуациях. Его функция – действовать постоянно и неуклонно, собирать информацию, давить на должника, своевременно ставить Вас в известность обо всех значимых изменениях и о своих действиях.

При возникновении выбора между различными методами действий или при необходимости принять решение в нештатной, не оговоренной Вами при заключении контракта ситуации он действительно должен обращаться к Вам. (Я, например, столкнулся с угрозой одного из известных российских политологов, являющегося по совместительству мелким жуликом, написать на меня донос в ФСБ о том, что я являюсь шпионом – почему-то канадским.)

Однако при этом его функция заключается не в том, чтобы переваливать на Вас всю полноту ответственности за принятие решения, к которому Вы, как правило, не готовы, но во всестороннем анализе Ваших возможных шагов и обоснованной рекомендации. При этом коллектор, разумеется, должен быть в состоянии ответить на все Ваши вопросы и описать возможные сценарии развития событий.

Строго говоря, хороший коллектор – это человек, которого Вы хотели бы видеть своим адвокатом и советником по всем мыслимым и немыслимым вопросам. Если Вы найдете такого, это само по себе сторицей окупит Ваши мучения, связанные с попытками вернуть неудачно одолженные средства.

Глава 4 Гигиена души: сохранить адекватность

Людей бояться – в лес не ходить
Сибирская поговорка

4.1. «Спокойствие, только спокойствие»

Главный вопрос, который задают на протяжении последних недель и месяцев многие вроде бы спокойные и уравновешенные, а часто и благополучные, несмотря на кризис, люди – как не поддаться панике, которая нарастает буквально со всех сторон и размывает даже устойчивую психику, как прибой – морской берег.

Она проявляется в общении с множеством знакомых и полузнакомых людей, видна в нервозном поведении прохожих и водителей на улицах и покупателей в магазинах, давит из включенного радио и неофициального телевидения. Ее подстегивают судороги торговли и обменных курсов, реплики официантов и менеджеров, растерянность коллег.

Между тем соблюдение ряда достаточно простых правил с высокой степенью вероятности позволит Вам эффективно избежать паники – и, соответственно, ее тяжких последствий.

Прежде всего никогда не принимайте решения под непосредственным влиянием разговора с любым человеком, даже близким для Вас; обязательно подумайте, а не паникует ли он, в полной ли мере он понимает, что говорит, не находится ли под чьим-нибудь воздействием или просто в возбужденном состоянии.

Старайтесь свести к минимуму общение с эмоционально неустойчивыми людьми.

Завершив общение с тем или иным человеком, не принимайте решения, прежде чем сумеете четко отделить содержательные аргументы, приводимые им, от эмоций. Помните, что последовательное совершение двух событий или действий отнюдь не обязательно означает, что первое из них было причиной второго, а повышенная эмоциональность обычно служит для компенсации (в том числе не осознаваемой) слабости логических построений или нехватки информации.

Прежде чем принять какое-то важное решение, особенно в эмоционально напряженной ситуации, считайте до десяти в одиночестве, закрыв глаза, размеренно и глубоко дыша.

При всякой возможности советуйтесь со старыми людьми, помнящими войну и послевоенный голод, а также с людьми, имеющими опыт сложных действий в чрезвычайных ситуациях (ветеранами войн, спасателями, летчиками и так далее).

Старайтесь максимально полно анализировать действия и в целом поведение других людей. При общении старайтесь в максимально полной мере понять и ощутить, почему они делают именно то, что они делают, и именно так, а не иначе, что и о чем они при этом думают, что именно ощущают.

Точно так же анализируйте свои собственные побуждения, докапывайтесь до первопричин своих желаний, эмоций и поступков. Научитесь принимать и прощать себе свои неблаговидные мотивации (без этого Вы будете прятать их сами от себя) – и, признав и простив, подавлять их.

Заранее продумывайте варианты развития событий и определяйте возможные сигналы («реперные точки»), которые должны привести к изменению или прекращению Ваших действий.

Решайте медленно и тщательно, но, приняв решение, действуйте мгновенно – до следующей «реперной точки».

4.2. «Благослови людей и зверей»

Предшествующие и последующие разделы этой книги посвящены основам того, как

выжить и сохранить эффективность в обществе, ставшем из-за кризиса еще более раздраженным и агрессивным, чем обычно.

При этом окружающие люди (по крайней мере, многие из них) естественным образом рассматриваются в первую очередь как источники опасности. Это правильно, но – даже с самой утилитарной, прагматичной точки зрения – совершенно недостаточно.

Нельзя, технологически невозможно выжить в человеческом обществе (не говоря уже о том, чтобы сохранить эффективность), не любя людей, причем не конкретных, известных и близких

Вам, а людей вообще, как таковых – просто за то, что они люди, в принципе, такие же, как и Вы.

Это отнюдь не означает всепрощенчества – это означает благожелательное понимание, причем понять, вопреки нелепой поговорке, совершенно не означает простить. Мы, например, прекрасно понимаем внутреннюю логику поведения Гитлера, как человеческую, так и политическую, а криминологи прекрасно понимают мотивацию других самых разнообразных преступников, – но это не может быть причиной не только для прощения, но и для смягчения их вины.

Как писал когда-то Евтушенко, «но подлецу, кастрату – не то что просто не хочу, – я не могу быть братом!»

Братом становиться действительно нельзя. Но вот понимать самых неприятных людей, причем понимать благожелательно, изнутри, исходя из их собственной логики и интересов – необходимо: без этого Вы не сможете взаимодействовать с ними, а это приходится делать сплошь и рядом.

Необходимость любви к людям совершенно не исключает необходимости ненависти к ним; разница лишь в том, что вторая ситуативна, а первая – всеобща. Она добавляет Вам силы, не только позволяя понимать других людей (а большинство из нас не имеет возможности самостоятельно выбирать круг своего общения) и обволакивая, ослабляя разрушающие Вас негативные эмоции. Главный практический эффект любви к людям заключается в том, что она приближает Вас, насколько это возможно в Вашем конкретном случае, к состоянию гармонии с окружающим миром, в котором любой человек наиболее эффективен, потому что опирается на силы природы (в том числе природы человеческого общества), а не пытается противостоять им.

Конечно, абстрактно любить абстрактное человечество проще всего – и наименее эффективно.

В первую очередь Вы должны любить своих близких, – хотя бы потому, что они составляют Ваш естественный тыл и самим фактом своего существования, часто помимо своего желания, дают Вам необходимую мотивацию, энергию и поддержку.

Поэтому в кризисе прежде всего обращайте внимание на поддержание хороших отношений в семье. Как бы Вам ни было тяжело, не позволяйте себе срывать свое раздражение и отчаяние на близких.

В моей жизни был период, когда я, подойдя к двери, перед тем, как вставить ключ в замочную скважину и открыть ее, несколько минут разминал застывшее в гримасе злости и отчаяния лицо, чтобы войти к домашним с радостной улыбкой на лице.

Жена, правда, очень переживала, что дома происходит что-то не то – мол, «ты входишь такой радостный, а через полчаса, максимум час от твоей радости не остается и следа, и на лице одни заботы».

Однако в кризис проблемы всеобщи; от них страдаете не только Вы, но и члены Вашей семьи – и, вполне вероятно, свою злость, отчаяние и растерянность кто-то из них невольно попытается сорвать и на Вас.

Поговорите с ним так, как Вам бы хотелось, чтобы кто-нибудь большой, сильный и все понимающий поговорил с Вами. Тихо и спокойно, заняв позицию того, кто на Вас срывается, – объясните, именно с его позиции и из его логики, что Вам тоже тяжело, покажите, что нервные срывы – это не выход, и обязательно предложите помочь.

Друзья и любимые познаются в беде, и кризис, если Вы правильно себя ведете, пробуждая взаимопомощь и солидарность, лишь укрепляет Ваши отношения.

Отдельная задача, которую объективно ставит перед Вами кризис – погасить конфликты с знакомыми, родственниками и тем более внутри семьи: взаимопомощь, потребность в которой качественно вырастает, дороже прошлых амбиций. Если надо, покайтесь даже в не совершенных Вами, но привидевшихся кому-то из Ваших близких ошибках, – если, конечно, это не будет воспринято им как приглашение сесть Вам на шею или предъявить новые бессмысленные обвинения (так как некоторые люди умеют самоутверждаться только за счет обвинений в адрес своих близких).

И не стесняйтесь советовать другим людям, если даже они не просят совета, и предлагать помощь, даже если они не просят ее – разумеется, не навязчиво и не создавая напряжения. Это надо делать не только потому, что они будут благодарны Вам и, возможно, помогут потом, – это нужно делать для себя.

Потому что помощь другому человеку – один из действенных способов стабилизации собственной нервной системы, один из ключевых «инструментов самореализации», как пишут психологи: помогая кому-то, даже без конкретной цели, Вы возвышаетесь в своих глазах, так как Ваши знания и умения оказываются востребованными.

Важно и то, что Вы не позволяете свершиться рядом с собой пусть и чужому, но все же несчастью, – и тем самым поддерживаете гармонию мира, которая благотворно влияет и на Вас самих.

Наконец, поскольку Вы чувствуете себя творцом чужого благополучия, Вы понимаете, что Вам по силам сотворить и свое.

Помните, что потеря денег – это отнюдь не конец света: Вам надо выжить самому и воспитать детей так, чтобы они добились и успеха в жизни, и собственного счастья. Ради достижения этой цели – и даже ради продвижения к ней – можно терять и терпеть многое.

Если Вы не утратите внутренний стержень, сохраните свое достоинство, Вы найдете новую работу, заработаете другие деньги, нащупаете иную почву под ногами.

Если же Вы потеряли лицо перед самим собой – и это тоже еще не конец света: посмотрите в зеркало, обретите его вновь, прочувствуйте заново свое достоинство и исправьте сделанные Вами ошибки.

Кризис – это тяжело, мучительно, опасно, но отнюдь не смертельно. Не думайте, что, падая вместе со всей страной, Вы избежите синяков и шишек: вы ведь не вор, не коррупционер и не олигарх. Если Вы обычный человек, то ошибки и потеря денег почти неизбежны – и то, и другое крайне обидно, но, строго говоря, нормально и должно приниматься Вами, как неприятность, подлежащая минимизации, но не как конец света, которым является лишь утрата любви к людям.

Вот этой утраты надо бояться по-настоящему, но ее противоестественность позволяет успешно избегать ее абсолютному большинству человечества.

И, несмотря на все, сказанное в настоящей книге, учитесь доверять, разумеется, с открытыми глазами: большинство людей нормальны, понимают и ценят оказанное им доверие, и оно в конечном итоге возвращается Вам сторицей.

4.3. Пожалуйста, никакой бесовщины!

Кризис, лишая людей привычных координат и точек опоры, ломает психику, порождает навязчивые страхи, повышенную тревожность, беспомощность в самых простых вопросах обыденной жизни.

В результате вроде бы разумные люди начинают обращаться за помощью к экстрасенсам, знахарям, колдунам, ворожеям и тому подобным «потусторонним» специалистам.

За исключением отдельных тяжелых случаев, связанных со здоровьем при отсутствии врача или беспомощности медицины (скажем, при необъяснимом женском бесплодии), в

относительно нормальных ситуациях прибегать к услугам подобных специалистов (например, чтобы приворожить подозреваемого в неверности мужа) не надо.

Дело не в том, что соответствующая ворожея или колдунья может оказаться вульгарной мошенницей, которая просто вытянет у Вас деньги – это меньшая беда.

Беда может случиться, если она окажется не мошенницей.

Ведь сфера паранормального, отвергаемая современной наукой и ставшая поводом для досужих домыслов и спекуляций журналистов, на самом деле существует и даже поддается кое-каким, пока, разумеется, крайне несовершенным исследованиям. И никто толком не знает, как, по каким законам она функционирует и какие «обратные связи» может давать даже самое невинное и локальное вторжение в нее.

Известно, например, что уже профессиональное гадание само по себе необратимо меняет жизнь человека, который им занимается, и часто оказывает существенное влияние на жизнь того, кому гадают (отнюдь не на вульгарном псевдопсихологическом уровне – мол, «человек поверил в то, что сломает ногу, и стал подсознательно стремиться к этому»).

Если Вы вдруг случайно попадете к настоящей ворожее (рассмотрим упомянутую выше ситуацию приворота, бывшую в действительности), Вы не знаете, какое воздействие окажет приворот – пусть даже удачный – на психику и судьбу Вашего мужа. Да и на Вашу, собственно, тоже.

Прошу понять правильно: я смотрю на это совершенно не с религиозной, но с сугубо практической точки зрения: если Вы не знаете, как работает механизм, без категорической необходимости, вне безвыходной ситуации не надо совать в него руку и тем более голову – можно остаться без них. По этой же причине не надо совать в него близкого человека, даже если Вы сколь угодно обоснованно подозреваете его в измене.

Даже если Ваши подозрения оправданны, я совсем не уверен, что он заслужил то, что с ним может произойти, причем не по злой воле ворожеи, а потому, что она сама может не очень хорошо уметь обращаться с используемыми ею силами. Ну, а то, что Вы сами не заслужили того, что может произойти с Вами, – это уж точно.

4.4. Неразрешенные чувства: месть нерентабельна

Кризис по вполне объективным причинам является временем постоянных и массовых нервных срывов.

Одна из важнейших задач, стоящих перед Вами, заключается в том, чтобы не нервничать понапрасну: нервные клетки сами собой не восстанавливаются и, распаляя себя бесплодными переживаниями, Вы разрушаете свое здоровье, а с ним – и свою трудоспособность, а значит – жизнеспособность своей семьи.

Швыряние бутылками в телевизор не прибавит вменяемости нашему многими все еще уважаемому руководству, а вот Ваше здоровье подорвет, причем, возможно, необратимо.

Четко, пусть даже для начала и несовершенно, разделите не нравящиеся Вам явления на те, которые Вы лично так или иначе можете изменить, и на те, которые Вы изменить ни при каких обстоятельствах не можете, и запретите себе переживать по поводу вторых, принимая их как данность.

Всеми силами ограничивайте, а если удастся, то и не допускайте совсем проявления таких негативных и разъедающих Вас чувств, как ненависть, жгучее презрение, страх (за исключением тех случаев, когда он может быть предупредительным сигналом реальной опасности).

За исключением совсем уж вопиющих случаев, не позволяйте себе тратить время и силы на мечту о мести и тем более ее подготовку и осуществление: месть нерентабельна. *Слова Сталина о том, что наибольшее удовольствие в жизни – это месть, если и переданы правильно, свидетельствуют о глубочайшей психологической ущербности и не могут использоваться в качестве руководства к действию нормальными людьми. Не стоит забывать, что и ужасная личная жизнь Сталина, и страшные судьбы всех его детей, и*

исторический крах дела его жизни – построенной им общественной системы (как бы обиден он нам ни был, ибо эта система была нашей страной) – не позволяют рассматривать его как пример для бездумного подражания.

Но самое главное – ни при каких обстоятельствах не разрешайте себе отчаяния: оно, без всякого преувеличения, смертельно опасно. Поэтому, как бы плохи ни были Ваши дела, отталкивайте его, не подпускайте к себе, не поддавайтесь ему, все время ищите новые возможности.

Бог создал, а родители воспитали нас совершенно не для того, чтобы мы впадали в пакостный, а в конечном счете и самоубийственный грех отчаяния.

Все негативные эмоции разрушают здоровье, ослабляют, а то и вовсе блокируют действие лекарств, способствуют проявлению и обострению скрытых болезней, однако отчаяние наиболее сильно и непосредственно связано со здоровьем.

Достаточно указать на самую страшную болезнь для современного состояния человечества – рак. По всей видимости, своего рода «зародыши» раковых клеток в том или ином виде несет в себе большинство современного человечества. Это именно «зародыши», которые невозможно обнаружить без невероятно для массового применения тщательного исследования, и у большинства из нас они так никогда и не проявляются на протяжении всей жизни.

Насколько можно понять, эти заложенные в нас мины взрываются, запуская механизм нашего самоуничтожения и вызывая рак, в строго определенных ситуациях, причем даже плохая наследственность лишь несколько увеличивает вероятность такого взрыва, но отнюдь не предопределяет его, – и может так и не проявиться, если Вы сами не дадите ей шанса.

Детонаторы, способные включить эти дремлющие в нас клетки и уничтожить почти каждого из нас, просты и известны. Это сильный стресс, причем обычно связанный с отчаянием, это утрата смысла жизни (в общем, то же самое отчаяние, только более мягкое, вялотекущее) и, наконец, наиболее известный фактор – плохая экология (так как ряд веществ является канцерогенами и, как и некоторые типы излучений, провоцирует рак).

Исключительно интересной с этой точки зрения представляется китайская культура и китайский национальный характер, в которых практически не существует отчаяния как такового. Создается ощущение, что китайцы вообще не способны испытывать это чувство, что в их характере и культуре оно ампутировано каким-то невероятным хирургом.

Возможно, в его роли выступила сама китайская история, переполненная исключительной жестокостью и массовыми истреблениями (когда людей вырезали целыми районами), так что даже Мао Цзэдун при всех своих отталкивающих качествах выглядел на ее фоне подлинным гуманистом. Порожденный ею естественный отбор, похоже, лишил китайцев людей, не просто склонных к отчаянию, но и вовсе способных на него, – вероятно, теми же механизмами, которые лишили французов красивых женщин. (Напомню, что их истребили недоброжелатели во время террора в ходе Великой французской революции.)

Для поддержания своей конкурентоспособности в условиях кризиса мы должны уделять удесятеренное внимание сохранению психического здоровья и душевного равновесия. Прежде всего надо обращать внимание на недопущение, блокирование, вытеснение негативных эмоций, разрушающих каждого из нас. Вы должны научиться быстро, а в идеале и автоматически «выключать» их. Один из способов – воспитание у себя привычки как можно быстрее переходить от переживания того или иного неприятного события к решению практических вопросов по преодолению их последствий и устранению их причин.

Глава 5 Гигиена тела: сохранить здоровье

5.1. Как быстро стабилизировать свою психику – и здоровье

Негативные эмоции разрушают здоровье, – но точно так же верно и обратное: позитивные эмоции укрепляют его и, соответственно, укрепляют Вашу устойчивость и конкурентоспособность.

Поэтому Вы должны всеми силами, несмотря ни на какие внешние обстоятельства, стараться удерживать себя в ровном, счастливом, солнечном настроении (кстати, такое настроение, активизируя жизненные силы организма, существенно усиливает тем самым и действие лекарств).

Как и всякий человек, Вы созданы для радости и наслаждения жизнью – радуйтесь же ей, научитесь находить источники радости даже при самых сложных жизненных обстоятельствах. От них ни в коем случае нельзя прятаться – это путь к неадекватности и, в конечном счете, катастрофе, однако жизнь сама по себе – такой прекрасный подарок, что в ней даже при самых неприятных и даже трагических обстоятельствах находятся не то что поводы, но самые настоящие причины для радости.

Для укрепления здоровья при помощи стабилизации психики есть несколько примитивных, но весьма действенных приемов.

5.1.1. Заряжайтесь позитивной энергией

Прежде всего, каждый раз, ложась спать, уже в кровати (лучше перед тем, как заснуть, но этот процесс большинством из нас не контролируется) не менее десяти раз скажите сами себе, внятно, убедительно и с расстановкой: «У меня все очень хорошо». Выберите конкретные слова, которые наиболее доходчивы именно для Вас, – в зависимости от Вашей принадлежности к той или иной культуре это может быть «классно», «зашибись», «штатно» или что-нибудь иное. Это самый простой аутотренинг – и потому действенный: против лома нет приема. Как бы плохи ни были Ваши дела на самом деле, Вы уснете с ощущением того, что все в порядке, и всю ночь это ощущение будет врачевать и утешать Вашу замученную психику (а не терзать ее бесплодными неврозами).

Помните, что в этой короткой мантре нельзя употреблять частицу «не»: подсознание ее в принципе не воспринимает и, если Вы вздумаете ободрить себя перед тяжким днем фразой «меня не убьют», – ждите кошмаров: Ваш организм всю ночь будет ожидать своей насильственной гибели.

Другой простой способ укрепления собственной психики – обнимайте близких Вам людей.

Да, обычай обниматься при встрече на Кавказе и в Италии родился из потребности проверить, пришел ли собеседник на дружескую встречу с оружием или же «пустой», – однако он получил широкое распространение и в тех странах и временах, в которых этой потребности уже не было.

Объятия близкого человека, пусть даже носящие сугубо формальный и официальный характер, дают Вам существенную психологическую поддержку.

Американские исследователи подсчитали, что детей до восьми лет – просто для того, чтобы они чувствовали себя нормально – надо обнимать не менее восьми раз в день. Лучше, конечно, больше, но восемь раз – это физиологическая норма. При меньшем количестве объятий, даже если Вы целуете их, говорите и играете с ними, они не чувствуют себя нужными Вам, ощущают свою незащищенность и потому испытывают болезненное беспокойство.

Вы, конечно, взрослее и сильнее своих детей, – но Вам ведь и достается больше стрессов, поэтому Вам тоже нужны объятия. К сожалению, американские педиатры до сих пор так и не подсчитали минимальное количество объятий, нужное для психологической компенсации издерганному горожанину в разгар разрушительного массового идиотизма, культурно именуемого экономическим кризисом, – но какое-то их количество жизненно необходимо, так что Вам предстоит установить минимальную норму самому для себя, путем

«полевых испытаний».

По своему скромному опыту могу сказать, что это не только действенно, но и по-настоящему приятно.

5.1.2. Защищайтесь от разрушительных психических воздействий

К сожалению, поддержание здоровья при помощи стабилизации своего психического состояния требует не только приятных действий. Исключительно важно научиться не связываться, быстро и жестко уклоняясь от общения, с людьми с разрушенной психикой, серьезными внутренними проблемами, не способными находиться с собой в ладу, в том числе и одержимыми теми или иными навязчивыми идеями. В ходе общения, пусть даже нормального и не напряженного, такие люди могут заражать собеседника своим психологическим неблагополучием, как бы перекладывая на него часть своих внутренних напряжений, от которых потом очень тяжело избавиться.

Особой категорией людей, опасных при общении, являются депрессивно ориентированные: они полностью нормальны и психологически вполне сбалансированы, но привыкли видеть все исключительно «в черном свете». Их легко отличить, так как они говорят преимущественно о несчастьях и проблемах, часто смакуя неприятные подробности, с каким-то сладострастием выковыривая их из обыденной жизни, как изюм из булки (отчасти, по-видимому, чтобы полнее ощущать свое благополучие на фоне несчастий других).

Для себя они практически безопасны, так как привыкли и приспособились к трансляции и усилению негативной информации, а часто научились и отстраняться от нее. Однако для неподготовленного человека, на которого они без всяких видимых поводов выливают буквально поток бед и несчастий, пусть даже и чужих, этот поток не только исключительно неприятен, но и опасен. Такие люди в ходе получасовой непринужденной беседы за чашкой кофе способны запугать и лишить воли к жизни даже взрослого и вполне самостоятельного собеседника, надолго выведя его из строя.

Я знаю это в первую очередь по себе, потому что моя работа заключается в том числе в ежедневных встречах с самыми разными людьми, среди которых достаточно часто попадаются граждане с разбалансированной психикой, а порой и с видимыми психологическими нарушениями. Что поделаешь: по-прежнему полным ходом проводимые в нашей стране либеральные реформы – жестокая вещь, в силу своей асоциальности разрушающая не только физическое, но и психологическое здоровье народа.

Для того, чтобы прервать нежелательный контакт, при минимальной чуткости собеседника полезно сконцентрировать взгляд на зрачке его левого глаза. При этом возникает достаточно неприятное ощущение, и человек, поддерживающий хоть какую-то обратную связь, инстинктивно старается прекратить общение.

Важно не перепутать и смотреть именно на зрачок левого, а не правого глаза или, упаси бог, не в переносицу – при таком взгляде у собеседника возникает ощущение, что Вы слушаете его с неослабным напряженным вниманием, и он может начать «садиться Вам на уши» с удвоенным энтузиазмом.

Если Вы ощущаете или хотя бы подозреваете психологическое неблагополучие собеседника – не смотрите ему прямо в глаза: такой взгляд является простейшим и наиболее действенным способом принять в себя все его хвори, психологическим подобием секса без презерватива.

Ни при каких обстоятельствах не смотрите в глаза цыганкам на улице – и не общайтесь с ними, как бы они с Вами не заговаривали: Вы, конечно, можете ненароком обидеть хороших и честных людей, но в первую очередь Вы должны помнить, что гипноз существует, и существуют кланы, поколениями живущие за счет грабежа загипнотизированных ими простаков.

В том случае, когда Вы вынуждены общаться с психологически неблагополучным или

недоброжелательно настроенным к Вам человеком, Вы должны оградить себя от его негативных эмоций (если вообще не от прямой попытки сглаза, который тоже, скорее всего, существует).

Простейший способ такой самозащиты – представить, что Вас отделяет от собеседника сплошная стена льющейся сверху наподобие водопада воды или столь же сплошная стена поднимающегося снизу огня. Лучше представить эту воду или огонь не в виде разделяющей Вас и собеседника стены, а в виде купола, защищающего Вас со всех сторон, – но это требует некоторых навыков и некоторого времени, а ощущение психологического неблагополучия собеседника иногда бывает очень острым и требующим мгновенной защиты.

Наиболее эффективным способом, как говорят специалисты, является представление двухслойной, комбинированной преграды, при которой снаружи, со стороны Вашего неприятного собеседника снизу вверх поднимается огненная завеса, а изнутри, с Вашей стороны, опускается вниз завеса водяная, и эти завесы разделены чем-то наподобие толстого стекла. Однако мне, например, на практике ни разу не удавалось представить такое достаточно быстро; с другой стороны, представление только огненной или только водяной преграды, насколько я могу судить, отгораживает Вас от психологически неблагополучного собеседника и защищает Вашу психику от него вполне надежно.

Достаточно распространены советы о том, что между Вами и потенциально опасным психологически человеком можно представлять стекло – оно-де не пропускает негативного психологического воздействия точно так же, как не пропускает ультрафиолетовые лучи.

Не могу сказать про такие советы ничего определенного, но мне эта техника, в отличие от описанной выше, не помогает. Возможно, я просто не умею ей правильно пользоваться, но на практике ведь нужно использовать самые простые, самые удобные в применении приемы, экономящие время и силы для собственно жизни, – поэтому вот именно этот прием я посоветовать не могу.

5.1.3. Сопереживайте людям

Однако от целого ряда стрессов Вы, при всем желании и всех умениях, не можете отгородиться. В конце концов, от многих отрицательных эмоций, например, от чужого горя (и тем более горя близких нам людей) – мы и не имеем права отгораживаться, мы должны сопереживать и сочувствовать ему, всячески помогать тем, кто его испытывает, – и совсем не только по чисто моральным причинам.

Дело в том, что, подобно тому, как мышцы не могут работать только на сгибание или только разгибание, человеческая психика не может «работать» только «на счастье». Мы так устроены (первым об этом, насколько я могу судить, написал Михаил Веллер), что, хотя наиболее приспособлены для испытывания чувства счастья, можем его испытывать, только если оно чередуется с горем. Человек – машина для производства эмоций, и попытка искусственно удержать себя в счастье (как и «железной рукой загнать» в него других) оборачивается в лучшем случае неврозом. Эмоции полноценны, только если колеблются «по всей шкале»: счастье неглубоко и ощущается неполно, если человек не знает, что такое горе.

Да, мы должны стараться испытывать счастье, потому что кризис и усугубляющее его альтернативно одаренное руководство страны обеспечат нам все дополняющие и оттеняющие его негативные эмоции – и даже в большем объеме, чем надо.

Однако несмотря на это, мы должны, пока у нас есть силы, принимать и чужое горе. Если у нас есть на это силы – значит, нам нужна эта эмоция.

Я сознательно не говорю о моральной стороне вопроса.

Я сознательно не говорю о выработке механизмов солидарности и благодарности – по принципу «я помогу сегодня ему, завтра он поможет мне».

Я сознательно концентрируюсь на предельно эгоистичной стороне дела: Вы не можете жить полной жизнью, не сочувствуя другим людям. Вы не можете в подлинной остроте

испытывать чувство счастья, если Вы знаете только свое горе, если Вы не сопереживаете горю других.

Да, это кажется предельно циничным – и является именно таким, каким кажется.

Но я пишу техническую инструкцию по выживанию, а не проповедь на моральные темы. Если Вы вправду думаете, что «гвоздь в моем сапоге кошмарней, чем фантазия у Гете» или трагедия Вашего соседа – Вы живете скудной жизнью, Вы сами лишаете себя способности в полной мере ощущать ее полноту, – и, ослабив тем самым возможность наслаждаться ею, Вы сами подрываете собственную конкурентоспособность.

Это проверено на практике.

Да, это тяжелый путь – и на нем Вы неизбежно будете время от времени хлебать стрессов больше, чем можете выдержать, – и уж во всяком случае больше, чем надо для поддержания текущей конкурентоспособности.

5.1.4. Простые технологии сброса стрессов

Поэтому Вы должны уметь быстро сбрасывать напряжение и расслабляться.

Простейший способ быстрого снятия психофизиологического или эмоционального стресса – глубокое, насколько это возможно, дыхание, лучше с закрытыми глазами (хотя это не всегда удобно) и стараясь ни о чем не думать в момент переговоров. Эффективнее всего делать глубокий, насколько хватит сил, вдох через нос, а затем резко выдыхать воздух через безвольно раскрытый рот как можно большим количеством как можно более маленьких порций (лучше не менее десяти).

Конечно, если у Вас насморк или Вы находитесь на переговорах, лицом к лицу с Вашим партнером, придется применять более простые и потому менее действенные способы глубокого дыхания, – но этот метод хорош именно тем, что он работает вне зависимости от того, насколько плохо Вы его выполняете.

Частным случаем этого метода является рекомендуемое американскими психологами-практиками дыхание в бумажный пакет. Он опадает с Вашим вдохом, расправляется и набухает с Вашим выдохом – Вы видите свое дыхание, ощущаете его и от этого быстро успокаиваетесь. Это весьма действенный метод, если у Вас есть под руками соответствующий инвентарь.

Однако, строго говоря, здесь главное – не тот или иной конкретный метод, а способность жестко и четко поставить себе задачу «быстро успокоиться». Ни в коем случае нельзя командовать себе «успокоиться немедленно» – так как «немедленно» мгновенно проходит, и Ваш стресс начинает усугублять поднимающаяся внутри Вас паника оттого, что Вы не смогли выполнить собственной команды и таким образом продемонстрировали себе собственное бессилие. Команда же «быстро» является значительно более растяжимой во времени и потому более щадящей; стараясь выполнить ее, Вы инстинктивно найдете тот способ успокоения, который наиболее соответствует особенностям Вашего организма.

Если же что-то не заладится – всегда можно обратиться к приведенным выше обыденным, стандартным методикам.

Специфическим проявлением стресса является накопленная усталость, прежде всего психоэмоциональная (однако она часто проявляется и как физическая усталость – в отсутствие какой бы то ни было физической работы), которая может свалить Вас с ног в самый неподходящий момент.

Для нейтрализации этого неприятного состояния Вы должны научиться быстро и эффективно отдыхать.

Простейший способ, хотя доступный далеко не всегда и не везде – расслабление. В идеале Вы должны лечь в темной и тихой комнате на ровную поверхность (лучше на умеренно упругую кровать).

На практике по Вам при этом могут ползать дети, играющие в черепашек-ниндзя, в комнате может орать телевизор и компания, обсуждающая последний футбольный матч (или

колебания процентных ставок в Японии), а Вы сами – напряженно сидеть на трехногой табуретке, с трудом сохраняя равновесие.

«Это жизнь, всякое бывает»: выберите время и место, чтобы сначала научиться расслабляться в максимально комфортных условиях. Научитесь – со временем без затрат сил и энергии наловчитесь делать это в любых условиях вообще.

Когда Вы легли на спину в темной и тихой комнате, проследите, чтобы Ваши руки и ноги были распрямлены и лежали свободно, независимо друг от друга, не сгибаясь, не перекрещиваясь, не давя ни на какую часть тела. Голова не должна быть повернута в сторону, запрокинута назад или наклонена вперед; Ваше тело должно лежать максимально свободно, не испытывая никаких напряжений вообще.

Затем начинайте расслаблять все мышцы, какие у Вас есть – от головы и лица до кончиков пальцев ног. Это придется последовательно проделать не менее двух раз, а то и три-четыре, так как обычный человек, как правило, не может расслабить свои мышцы с первого раза. Вы удивитесь, какое разнообразие маленьких и постоянно напряженных мышц Вы обнаружите в своем теле (особенно на лице, что может оказаться весьма неприятно для женщин).

В процессе расслабления старайтесь ни о чем не думать, изгоняя из сознания все мысли, какие есть, и стараясь максимально уклониться от них. Сначала они начнут прямо-таки рваться в Ваше сознание, причем будут яркими, разнообразными и обрывочными, но, если Вы сумеете не поддаваться им и отстраняться от них, их давление ослабнет.

Когда Вы наконец расслабите все тело, Вам, скорее всего, станет скучно. Захочется встать и чем-то заняться, у Вас могут буквально зачесаться руки и ноги. Ощутите, что Вы не в состоянии управлять Вашими мышцами, что команды, которые может отдавать им Ваш мозг, не будут доходить до них, а они не будут их слушаться.

В таком состоянии время тянется очень медленно: за 10–15 минут Вам может показаться, что прошел целый час. Для возврата в рабочее состояние можно поставить будильник или попросить кого-нибудь зайти и поднять Вас, скажем, через полчаса; мне ни разу, даже в состоянии самых жестких стрессов, не удавалось расслабляться больше, чем 25 минут. Обычно же хватало четверти часа для того, чтобы восстановить силы и с головой окунуться в работу, так как подобное расслабление – очень интенсивный и эффективный отдых.

5.1.5. Алкоголь: извините, техника безопасности

К сожалению, наиболее популярным релаксантом в нашем обществе все еще остается алкоголь. Как и всякое средство, он хорош лишь при соблюдении строго определенных правил – для него весьма жестких.

Прежде всего ни при каких обстоятельствах не употребляйте алкоголь для притупления или «выключения» чувства горя, как бы ужасно Вам ни было: мы спиваемся именно от горя, а не на радостях, причем обычно совершенно незаметно для себя. Если Вы не потеряли сознание от ужасных событий, произошедших с Вами, – Вы можете это вынести: у всех нас есть психологические защитные механизмы и, если они не сработали, Вы можете пережить то, что с Вами случилось.

Использовать алкоголь для расслабления в стрессовых ситуациях можно только однократно, не чаще раза в месяц, а для женщин – не чаще раза в квартал: более частое применение этого средства чревато алкоголизмом, а женский алкоголизм значительно сложнее мужского.

Надеюсь, излишне напоминать, что использовать алкоголь для снятия стресса нужно исключительно после завершения стрессовой ситуации, – если вопрос решен (или его острота временно притуплена), а Вас все еще «колотит». В противном случае, действуя в напряженной обстановке под его воздействием, Вы сможете наделать непредставимых в обычном состоянии ошибок и значительно ухудшить свое и без того непростое положение.

Существенно, что в случае, если Вы искренне убеждены в том, что не расслабляетесь с помощью алкоголя, а просто пьете его «для вкуса», или «для удовольствия», или «за едой» больше, чем 200 граммов (стакан) вина в день на протяжении четырех дней подряд или больше, – завязывайте с этим невинным развлечением и делайте паузу, лучше – не менее недели.

Я повторю, а Вы – пожалуйста – запомните: мы спиваемся незаметно для самих себя, а часто – и для других.

И, наконец, последнее: еда – почти такой же неподходящий способ снятия стрессов, как и алкоголь. Если Вы ведете офисный (то есть предельно нездоровый и малоподвижный образ жизни) и не занимаетесь спортом – Вам следует придерживаться раздельного питания, резко ограничить потребление мучного, сладкого, жирного и содержащего консерванты. Иначе через пару лет живот начнет мешать Вам жить и станет самостоятельным источником постоянного стресса.

5.2. Здоровый образ жизни: забытая азбука

К сожалению, довольно часто приходится сталкиваться не только с психологической, но и сугубо физической усталостью. Да, офисные работники не таскают тяжести и не копают землю, – но им иногда приходится до хрипоты спорить (или выступать), работать простуженными или вовсе с гриппом, сидеть за компьютером по четырнадцать часов в сутки и не спать по нескольку ночей подряд.

Правда-правда, так бывает – тем более в кризисе.

Во всех этих ситуациях не стоит пренебрегать простейшими способами поддержания работоспособности – начиная с укрепления собственного здоровья.

5.2.1. Укрепление защитных сил организма

Практически все, что мы слышали в детстве от родителей и учителей о здоровом образе жизни, является правдой и заслуживает не просто извлечения из туманных глубин нашей памяти, но и энергичного претворения в жизнь.

Прежде всего Вы должны высыпаться. Для этого лучше спать в холоде и при поступлении воздуха с улицы – даже в том случае, если там проходит транспортная магистраль и воздух ни при каких обстоятельствах нельзя назвать свежим.

Вы должны твердо знать минимальное время, которое является достаточным для того, чтобы Вы выспались, набрались сил и избежали накопления недосыпания. Последнего вне критических ситуаций необходимо избежать, так как оно чревато Вашим выпадением из активной жизни в совершенно непредсказуемые и неконтролируемые Вами моменты, в частности, при малейшем расслаблении.

Мы с женой до сих пор смеемся, вспоминая свою трехдневную поездку в Рим, которая долго была для нас феерической мечтой. Мы предвкушали эти дни буквально несколько месяцев и даже распланировали их буквально по четверти часа, чтобы выжать максимум из чудесной поездки, которую – мы знали – не удастся повторить еще долгие годы.

Но, приехав в гостиницу, мы прилегли на минутку – и выключились на сутки: накопленный за долгие недели хронический недосып взял свое в самый неподходящий момент. Правда, мы прекрасно выспались, и это стало одним из лучших впечатлений поездки, несмотря на все великолепие Рима, – но спать лучше все же по возможности регулярно, а отсыпаться, если уж приходится, то дома.

Время достаточного сна индивидуально у каждого человека – и только среди моих знакомых (достаточно близких, чтобы с ними можно было обсуждать такие темы) колеблется от двух с половиной до восьми с половиной часов. Средний показатель, выведенный практической медициной, составляет пять с половиной часов, однако каждому

из нас лучше знать свои индивидуальные особенности.

Если Вам нужно вставать в то время, когда Вы еще не выспались, – выработайте у себя привычку просыпаться по будильнику и вставать сразу. Давать себе «еще 10 минут» и тем более ставить будильник на более раннее время, чтобы хоть чуть-чуть понежиться в постели в полудреме – не только почти гарантированный способ проспать, но и усугубление недосыпа. Ведь Вы сокращаете свой полноценный сон ради пограничного, промежуточного состояния дремы, в котором Вы не столько набираетесь сил для нового дня, сколько устаете в ожидании неприятного окончательного пробуждения.

Перед тем, как поесть и сломя голову броситься на работу, надо не только умыться и почистить зубы. Вспомните детство: надо обязательно сделать зарядку! Она должна быть у каждого своя, соответствующая возможностям именно Вашего организма, но она должна полностью удовлетворять его основную утреннюю потребность в том, чтобы окончательно и полностью проснуться, размяться и «разогреться».

Ваш мозг может проснуться от холодного умывания или чашки кофе, – но Ваши мышцы останутся заторможенными и скованными. Заставлять их работать в таком состоянии не только вредно (это повышает риск разнообразных заболеваний), но и попросту опасно, так как повышает вероятность того, что Вы подвернете ногу, или поскользнетесь, или, поскользнувшись, не сумеете сгруппироваться и шмякнетесь, как мешок картошки, с понятными последствиями.

Кроме того, общий пониженный тонус организма делает пробуждение Вашего мозга (под воздействием кофе, умывания или просто будильника) неполным и потому временным, и Вы можете заснуть опять. Хорошо, если в метро, электричке или маршрутке (хотя в том, чтобы пропустить свою остановку, тоже нет ничего приятного), – а если за рулем? У меня был случай, когда я, отправившись на работу, окончательно проснулся только на середине проезжей части – от визга тормозов и емких эпитетов, которыми осыпал меня спасший мою жизнь водитель.

Торопясь утром на работу, многие ограничиваются черным кофе, выпиваемым, чтобы проснуться, и не утруждают себя едой. Это совершенно недопустимо, ибо кофе натощак, при всей полезности этого напитка, способен разрушить Ваш желудок с неотвратимостью серной кислоты. Никогда не забывайте, выпивая кофе утром, положить в рот еще что-нибудь – если не яйцо, то хотя бы корочку хлеба (и можно даже без масла).

Чтобы гарантированно избежать «студенческого гастрита» (а то и чего посерьезней), крайне желательно ежедневно (как минимум три раза в неделю) есть горячий относительно жирный суп. Да, конечно, можно сохранить желудок здоровым и без супа, – но только он дает почти полную гарантию.

Мне стыдно напоминать взрослым людям о необходимости тщательно (а не элегантно и с чувством выполненного долга помахивая во рту зубной щеткой) чистить зубы не один, а два раза в день, – утром и вечером, однако в нашей стране это, как ни печально, необходимо. При этом крайне желательно чистить зубы не до, а после приема пищи – и не только вечером, но и утром. И по крайней мере один из этих двух раз (лучше вечером) зубы надо чистить не отбеливающей (при всем понимании важности этой задачи), а лечебной зубной пастой – укрепляющей десны либо саму зубную ткань (лучшей является паста с добавлением фтора).

Не надо покупать дорогие зубные пасты, выкладываемые, как и другие товары, на самое видное место (не далее как сегодня я видел пасту ценой в 561 рубль). Товары выкладывают умные люди; посмотрите на нижних полках аптечного стенда или на других «неудобьях» – и Вы наверняка найдете качественную зубную пасту, вполне посильную Вашему кошельку даже в том случае, если он почти пуст.

Всегда дешевле (не говоря уже о том, насколько приятней) потратить деньги на зубную пасту, чем на стоматолога, – или чем потерять деньги в результате героически переносимой «на ногах» зубной боли…

Всякий взрослый человек должен уделять некоторое внимание профилактике

разнообразных расстройств, – хотя бы потому, что он уже взрослый, перестал расти, и защитные силы его организма начали снижаться.

К счастью, важнейшее из профилактических средств, существенно повышающее тонус и жизнеспособность организма, является настолько приятным, что для значительной части людей оно составляет подлинный смысл жизни.

Это секс.

Стих Вишневского «Любовью надо заниматься» стоит напечатать в качестве эпиграфа, наподобие «Пролетарии всех стран, соединяйтесь», на каждом бланке рецепта на лекарство.

Принося извинения за вынужденную возможную скабрезность, не могу не подчеркнуть – ибо это исключительно важно для Вашего здоровья, а значит, и конкурентоспособности: недостаток секса по любой причине (включая высокое чувство ответственности и необходимость обязательно сделать страшно важную и срочную работу) у взрослого человека почти гарантированно вызывает те или иные неврозы. При этом сам он весьма часто не в состоянии не только осознать их причину, но и вообще понять, что происходит, и осознать, что причину постоянного раздражения и конфликтов ему надо искать в своей собственной жизни, а отнюдь не в том, что его окружение вдруг превратилось в стадо разнузданных дебилов.

У милых девушек в ходу (в том числе и в качестве диагноза для подруг) ласкающее мужские уши словечко «недотрах», однако по своим наблюдениям за некоторыми коллегами и партнерами могу сказать, что аналогичное состояние у мужчин (особенно не осознаваемое ими) ведет к значительно большим негативным последствиям.

Недаром говорят, что нормальная сексуальная жизнь оставила бы мир без политиков.

Остальные профилактические меры, хотя тоже крайне желательны, отнюдь не столь же приятны – и, соответственно, не столь же обязательны.

Прежде всего это баня (включая сауну как частный случай), повышающая иммунитет организма и являющаяся поэтому почти универсальным профилактическим средством. Вместе с тем в рамках банных процедур надо потреблять преимущественно травяные чаи, а не алкоголь, разрушительное действие которого многократно усугубляется баней. Если уж Вы твердо решили выпить с друзьями, старайтесь обойтись пивом и выпивать после последнего посещения парилки. К сожалению, многие из нас, впадая в эйфорию из-за расширения сосудов одновременно под воздействием бани и выпивки, теряют над собой контроль и лезут париться опять, не сознавая, что рискуют не только здоровьем, но и самой жизнью.

Эйфория, возникающая при выпивке сразу по выходе из парилки, вообще крайне опасна. У меня, например, до сих пор еще до конца не зажили разбитые пару месяцев назад ноги, – результат архитектурной гениальности одного прекрасного человека, воздвигнувшего баню и туалет на разных концах дачного участка. При возвращении в баню мне пришлось немного поторопиться, потому что из-за похмельной и пост-банной эйфории я не стал утруждать себя одеждой, – а на морозе в минус два градуса и с участком, представлявшим собой по сути дела брошенную стройплощадку, это оказалось немного неправильным решением.

Конечно, баня доступна современному горожанину далеко не каждый день. Неплохой заменой ей, своего рода «баней-лайт» (помните бессмертное: «Виагра-лайт: просто хочется целоваться»?) является отлеживание в ванной, нагретой до предельно выносимой Вами температуры (если, конечно, есть горячая вода). Нужно учитывать, правда, что после этого Вы некоторое время не сможете заснуть, так что прибегать к этой процедуре «на сон грядущий» нерационально.

Если есть возможность – обязательно как можно чаще (в идеале – каждый день) плавайте в бассейне: это лучшая оздоровительная и общеукрепляющая физкультура, не говоря уже о лучшем способе снятия стрессов.

Для оздоровления очень полезно принимать контрастный душ, резко меняя самую горячую и самую холодную воду, какую Вы только можете вытерпеть. При этом лучше не подставлять под контрастный душ голову (или же применять в отношении нее смягченный

вариант такого душа), потому что Ваш мозг как часть организма имеет свою специфику.

Очень полезно закончить контрастный душ максимально горячей водой, после чего одним движением резко вылить себе на воротниковую зону (плечи и начало шеи, но не затылок) не менее половины ведра холодной (лучше ледяной) воды. Это непревзойденная закаливающая процедура, которую можно применять и саму по себе, без контрастного душа.

Однако само собой разумеется, если Вам по тем или иным причинам нельзя мерзнуть, контрастный душ и обливание воротниковой зоны не для Вас; в этом случае ограничивайтесь баней и горячими ванными.

Зимой, если есть возможность, ходите в лесу или парке на беговых лыжах. Это очень полезно, и со временем Вам понравится.

В любую погоду старайтесь гулять час в день, лучше перед сном. Конечно, в дождь это крайне неприятно, но англичане знали, что говорили, когда придумали поговорку о том, что «не бывает плохой погоды – бывает только плохая одежда».

Если приходится идти на улицу в дождь или слякоть – надевайте шерстяные носки. Мне не раз и не два приходилось с чувством, менее всего напоминающим глубокое удовлетворение, обнаруживать, что подошвы моих чудесных красивых офисных ботинок выполнены из высококачественного прочного картона, слегка прикрытого для красоты псевдокожаным напылением… Что-то забыл… Да, конечно – обнаруживать это обычно приходилось непосредственно в центре большой и симпатичной, а главное, глубокой лужи. А шерсть замечательна тем, что греет и в мокром состоянии, за это ее все и любят.

Проветривайте комнату не только тогда, когда Вы уже заболели гриппом, но и тогда, когда еще не заболели – может быть, тогда и вовсе болеть не придется.

Весной и осенью ешьте витамины – нам все равно не хватает натуральных овощей и фруктов, не говоря уже о солнце. Есть возможность – зимой ходите в солярий.

Старайтесь есть чеснок – конечно, не перед важными встречами. Это лучшее бактерицидное средство, к тому же хорошо поддерживающее иммунитет.

С этой точки зрения полезен и мед – но только настоящий, купленный на ярмарках у пчеловодов из железных фляг и бидонов (обычно 40-литровых). Желтоватая сладенькая масса (в том числе импортная, в том числе нереально дорогая), продаваемая в супермаркетах под этим наименованием, как правило, может употребляться лишь при отсутствии настоящего меда. Ее можно есть почти сколько угодно, – а вот потребление настоящего меда лучше ограничивать одной чайной ложкой в день, потому что его биологическая активность может оказаться неожиданно высокой.

Помимо конкретных рецептов, забытую мною часть которых Вы, скорее всего, можете вспомнить и сами, помните и применяйте на практике главный рецепт укрепления своего иммунитета: любите себя таким, какой Вы есть, и старайтесь баловать себя маленькими физиологическими удовольствиями.

Не считая, разумеется, обжорства – да и других излишеств.

5.2.2. Снятие физической усталости

Если Вам приходится долго глядеть в экран компьютера (как, например, мне сейчас, когда я пишу эту книгу новогодней ночью) или вообще напрягать глаза – обязательно делайте перерывы: через каждые 45 минут не менее четверти часа вообще никак не напрягайте глаза. Посмотрите в стену, на красивую соседку (или соседа), пойдите размять ноги и проветрить голову, поговорите, покурите в конце концов; лучше всего, правда, вообще закрыть глаза на это время, чтобы дать им полный отдых. Без этого, даже сидя перед самым безопасным жидкокристаллическим экраном, Вы можете сжечь их к чертовой матери уже за полгода.

Исключительно важно проверить экран Вашего компьютера, пригласив специалиста: он может сильно мерцать, в том числе незаметно для Вас, или быть нерезко настроенным (это Вы увидите сами и можете сами же и исправить). Ни с тем, ни с другим нельзя

мириться, так как работа на таком компьютере может «посадить» Ваше зрение исключительно быстро.

Многим, конечно, нравятся очки, вроде бы придающие облику интеллигентность и серьезность, – но поверьте человеку, который носит их 30 лет: лучше, чтобы они были с простыми стеклами.

Однако, несмотря на все наши усилия – на режим работы, на правильно настроенный экран и даже достаточное и правильное освещение (свет должен падать на рабочий стол слева), – наши глаза все равно устают. Лучший способ снятия усталости – промывание их холодной заваркой черного чая (не пакетиков!) и прикладывание холодной кашицы из его заваренных листочков к закрытым векам в качестве примочки. Годит-с я, конечно, и простое промывание холодной водой, – но оно больше помогает просто встряхнуться и ненадолго восстановить бодрость, а для глаз лучше черный чай.

Если Вам предстоит работать всю ночь без сна (или несколько ночей) – пейте зеленый чай, можно крепкий. Кофе дает резкий прилив энергии и повышение работоспособности, которые очень быстро проходят. Если Вы переусердствуете с кофе, Вы либо замучаетесь от сильного сердцебиения, либо парадоксальным образом заснете.

Зеленый же чай повышает работоспособность надолго и позволяет поддерживать ее на достаточно высоком уровне достаточно долго. Правда, это относится лишь к простым, обычным сортам; если Вы разжились специальными стимулирующими сортами – относитесь к ним крайне осторожно и лучше не применяйте без консультации со специалистом (благо в довольно многочисленных чайных клубах крупных городов такую консультацию получить вполне возможно).

Если Вы категорически не любите зеленый чай или же он Вам противопоказан – попробуйте средство русских и советских инженеров, которому научил меня мой отец: смесь из равных частей какао-порошка и сахарного песка. Помимо тонизирующего воздействия, она исключительно калорийна (что по нынешним временам является скорее недостатком) и стимулирует интеллектуальную деятельность у довольно значительной части людей (чувствительных к сладкому).

Наконец, очень эффективным (хотя иногда и неоправданно долгим) средством проснуться и восстановить работоспособность является очень горячая ванна. После холодного душа замечательно спится, а вот горячая ванна (на худой конец душ) парадоксальным образом взбадривает.

Не стоит пытаться применять знакомый многим по художественной литературе чифирь (крепкий черный чай, не заваренный, а вываренный в кипящей воде): прежде всего легко можно «посадить сердце». Кроме того, при первом (а иногда и нескольких первых) употреблениях весьма вероятно ураганное расстройство желудка. Главное же в том, что на неподготовленного человека правильно заваренный чифирь производит не только тонизирующее, но и опьяняющее действие, что может иметь контрпродуктивный эффект для Вашей работы.

Не применяйте многочисленные «стимуляторы интеллекта» и «энергетические напитки»: это либо откровенно вредная для здоровья химия, либо непонятные биологические добавки. Они могут вызывать достаточно болезненный эффект психологического привыкания, – а иногда, насколько можно понять, и не только психологического.

5.2.3. Базовые навыки самолечения

Конечно, самолечение вредно и смертельно опасно, так как Вы можете нанести себе серьезный вред, запустить простое заболевание, превратив его в хроническое, и довести себя до опасных для здоровья, а то и жизни осложнений.

Все это – святая правда.

В теории.

На практике, когда здравоохранение в России сохранилось скорее по недоразумению и

недосмотру начальства, когда высшее медицинское образование не сопровождается в ряде случаев обучением даже русскому языку, а кандидат наук в пафосных московских клиниках, получая за пятнадцатиминутную консультацию 50 долларов, порой искренне советует лечить грибок фурацилином (аналог «зеленки» и йода), – самолечение, по крайней мере, в некоторых пределах, представляет собой тягостный и действительно опасный, но совершенно необходимый и, более того, неизбежный процесс.

Кроме того, вызывать врача по некоторым поводам просто смешно и неловко, – например, если у Вас сел позарез нужный Вам голос. В этом случае приготовьте и выпейте гоголь-моголь: на некоторое время голос вернется.

Можно также использовать горячий кофе с медом и коньяком (можно плохим) или другим крепким алкоголем, но гоголь-моголь лучше всего.

Горячий кофе с медом и коньяком (или глинтвейн) является наиболее эффективным средством не при потере голоса, а при необходимости работы в простуду. Важно лишь не переборщить с содержанием алкоголя, иначе простуда становится до неприличия приятной, а работу приходится отложить.

Все проблемы при первых признаках простуды можно снять при помощи бани или сауны, на худой конец – продолжительной горячей ванны. Если у Вас вечер свободен, прекрасно помогает бабушкин горячий чай с вареньем (лучше малиновым домашним, но можно и покупным) или медом, а также горчица, насыпанная на ночь в шерстяные носки (только не забудьте их надеть перед сном!)

Если Вы упустили время, и у Вас не «первые признаки» простуды, а уже сильно болит горло, – вечером, перед самым сном, сделайте ингаляцию. Для этого сварите в кожуре картошку (лучше молодую), сверните из бумаги, а лучше ватмана или картона большой рупор и дышите через него ртом горячим паром, который поднимается от кастрюли с картошкой, накрывшись вместе с ней одеялом. Эту очень эффективную процедуру надо продолжать 15–20 минут; если Вы сидите дома – 3–4 раза в день, но после нее нельзя охлаждаться.

К сожалению, мы часто болеем не простудой, но гриппом или тем или иным вирусным заболеванием, и иногда нам приходится переносить их на ногах и, более того, интенсивно работая. Это плохо и неправильно не только потому, что при этом мы активно заражаем окружающих, но в первую очередь из-за повышенного риска самых разнообразных, в том числе ужасных осложнений.

Если уж Вы заболели – Вы должны в полной мере следовать максиме «малютка, не надрывайся»: помните, что даже самое слабое, самое незначительное напряжение может привести к тяжелейшим осложнениям.

Температуру ниже 38,5 градуса взрослый человек должен сбивать жаропонижающими препаратами, лишь если ему категорически надо сохранить работоспособность. С точки зрения здоровья это крайне вредно, ибо до этой температуры организм сам прекрасно со всем справляется, и его надо тренировать на подавление болезней; каждая самостоятельная победа укрепляет иммунитет.

Однако при температуре выше 38 градусов нельзя пользоваться традиционными биологически активными средствами, так как организм воспринимает их по-иному. Забыв это, я однажды, накачиваясь горячим молоком с медом, за полтора часа довел себя с вполне комфортных 38,2 до потери сознания при 40,5.

Кстати, о температуре.

Пожалуйста, пользуйтесь для измерения температуры обычным ртутным градусником – они существенно надежнее импортных электронных, так как наше гуманное и эффективное правительство приняло специальное постановление, которое не рассматривает импортные электронные приборы (в том числе градусники) в качестве средств измерения, что позволяет не проверять точность завозимых в страну градусников. Поскольку они на самом деле значительно более удобны (особенно при измерении температуры у детей), постарайтесь найти точный электронный градусник, проверяя его на разных температурах по обычному

ртутному. Искренне надеюсь, что Вам повезет; мне за пять лет найти электронный градусник с отклонением от температуры, показываемой ртутным, не более чем в 0,1 градуса, не удалось, так что я плюнул и к настоящему времени прекратил поиски.

Помните, что никакой врач не может и, выражаясь юридически точно, и не должен знать Ваш организм лучше Вас самого. Ваше здоровье – это Ваше, а не его достояние, и заботиться о нем должны в первую очередь Вы сами.

Поэтому не поленитесь записывать названия таблеток, которые Вам в тех или иных случаях помогают, – равно как и лекарств, которые оказываются для Вас бесполезны.

Это касается всего, включая таблетки от головной боли (здесь важно найти максимально слабое лекарство, достаточное именно для Вас, так как чрезмерно мощные анаболики разрушают здоровье) и аллергии, однако наиболее важно в условиях крупных городов найти хорошее профилактическое и одновременно лечебное средство от гриппа. Для меня, например, таким универсальным средством, экономящим время на поддержание своего здоровья, оказался инфлюцид – немецкое гомеопатическое средство (почему-то именно в таблетках, раствор на меня не действует вообще).

К сожалению, широко рекламируемая (с подачи производителей вакцин) профилактическая прививка против гриппа действенна лишь в отношении некоторой части его вирусов, так что ее эффективность можно считать равной примерно 50 %. В то же время временное неприятное самочувствие, а часто и иные сложности, связанные с прививкой, Вам почти гарантированы.

Прекрасным универсальным средством профилактики против гриппа является промывание носа раствором хозяйственного (именно хозяйственного, продаваемого неопрятными серо-бурыми брусками) мыла.

Делая его каждый день перед выходом из дома, Вы снизите риск заболевания гриппом практически до нуля. Проблема в том, что его специфический запах (не чувствуемый окружающими, но неприятный для Вас) и пощипывание в носу заставляет основную часть интеллигентных горожан предпочитать грипп подобной профилактике, – однако такое решение ни при каких обстоятельствах нельзя назвать оправданным либо рациональным.

Разумеется, Вы должны иметь дома и на работе достаточно большую аптечку – без преувеличения, «на все случаи жизни».

Помимо само собой разумеющихся и всем нам известных лекарств в нее должны входить действенные средства против ожогов: стрептолавен или сверхэффективный, хотя и более распространенный пантенол.

Моя полуторагодовалая дочь опрокинула на себя чашку чая – практически кипятка. «Скорая» приехала через пять минут, но категорически отказалась лечить младенца, так как по новым стандартам, введенным в действие в рамках либеральной реформы здравоохранения, она якобы не лечит, а занимается исключительно «перевозкой ». Однако пантенол, которым я буквально залил орущего ребенка, позволил действительно обойтись не только без волдырей, но даже без какой бы то ни было медицинской помощи – и это при младенческой нежности кожи!

Универсальным ранозаживляющим средством являются разнообразные мази и гели на основе облепихи; весьма эффективна и гомеопатическая мазь календулы.

При необходимости резкого, скачкообразного укрепления иммунитета Вам помогут не описанные выше «мягкие», традиционные средства, а исключительно эффективный деринат, долгое время применявшийся исключительно в профессиональных целях. Правда, его уколы очень болезненны, но «Париж стоит мессы».

Если у Вас есть варикозное расширение вен и Вам больше 40 лет, следует в профилактических целях хотя бы периодически пить кардо-ас (он же кардиоаспирин), а сами вены мазать троксевазином.

Впрочем, троксевазин (вместе с финал-гелем) следует иметь в аптечке в любом случае, так как он является крайне эффективным средством против растяжений и синяков (в том числе крайне болезненных внутритканевых гематом), применяемым в том числе в

профессиональном спорте.

Несмотря на все наши усилия, кризис все равно вынуждает нас нервничать – и это сказывается в том числе на коже. Нам свойственно недооценивать опасность широко распространенного псориаза (отшелушивания кожи на четко ограниченном красном или розовом воспаленном ее участке), однако без лечения он расширяется и может привести к совершенно чудовищным последствиям.

Многочисленные специализированные средства, которые Вам будут выписывать, помогают не всегда, поэтому не пренебрегайте универсальными и вполне удовлетворительными по эффективности средствами: дегтярной мазью и ихтиолом.

И наконец, последнее – весьма существенное, ибо, если профессиональным заболеванием американских менеджеров является шизофрения, а японских – переутомление, у наших менеджеров в этой роли зачастую выступает алкоголизм.

Перед сильным приемом алкоголя съешьте не менее 100 граммов сливочного масла. Гадость, как ни удивительно, страшная, однако при этом Вы практически не будете пьянеть и, соответственно, будете избавлены от «солнечного утра похмелья», – а пьяным всегда приятнее притвориться, чем быть на самом деле.

Другой способ избежать опьянения – принять перед началом выпивки таблетки активированного угля из расчета одна таблетка на 10 килограммов Вашего веса. После этого Ваш, выражаясь врачебным языком, «стул» будет иметь черный цвет как минимум один день, а то и два – это совершенно естественно.

Если же Вы по тем или иным причинам хотите действительно хорошо выпить и отключиться – пользуйтесь текилой: это единственный крепкий напиток, от которого похмелья практически не бывает.

5.3. Практика безопасного пользования врачами

Конечно, если есть возможность, всегда лучше обращаться к врачам, чем заниматься самолечением. Еще раз повторюсь: обычно оно просто опасно.

Однако, учитывая качество нашей медицины – если есть возможность, сходите к двум-трем врачам и не просто сопоставьте их рекомендации, но тщательнейшим образом изучите все, касающееся Вашего симптома, поставленного Вам диагноза и выписанных лекарств, что сможете найти на медицинских сайтах Интернета. Там тоже бывает много «ляпов», так что не поленитесь и просмотрите не менее пяти крупных сайтов.

В идеале Вы, если у Вас есть на лечение хотя бы небольшие деньги, должны путем тщательного опроса всех своих мало-мальски компетентных знакомых и личного общения найти себе «семейного доктора». Это добросовестный врач, обладающий большим опытом и широким кругозором, который будет лечить Вас и Вашу семью, при необходимости направляя ее членов на прием к проверенным, гарантированно добросовестным и квалифицированным специалистам. Он может быть терапевтом, костоправом, гомеопатом или кем-то еще, – но крайне желательно, чтобы он был. Без такого врача Ваше здоровье и здоровье членов Вашей семьи будет находиться в постоянной зависимости от совершенно случайных факторов, а обращения к случайным врачам будут напоминать по своим последствиям если и не рулетку, то «случайные связи».

Если Вы чего-то не понимаете или если позиции врачей расходятся – не стесняйтесь спрашивать у врачей мнения о советах других и о прочитанном Вами в Интернете.

Если врач в качестве реакции на Ваше стремление посоветоваться обижается и «лезет в бутылку» – это не врач, а обладатель диплома, и доверять его советам не стоит. Правильный врач подробно объясняет, как и почему работает тот или иной препарат, какие есть ограничения, как и на что он действует.

Существенно, что многие врачи сначала выписывают дорогие препараты, в том числе и потому, что у них (или их поликлиник) часто заключены договоры с иностранными

производителями дорогих лекарств (или с торговцами, которые их распространяют). Поэтому, получив рецепт, дотошно расспросите, какие есть субституты (заменители) – на случай, если именно этого лекарства не будет в аптеке или если Вам на него не хватит денег.

Расспросите, чем это лекарство хуже (а врач обязательно скажет, что субститут хуже), – может быть, просто мази, которая стоит в 10 раз дешевле, понадобится в два раза больше, а это пятикратная экономия.

Знайте, что индийские субституты, как правило, ненамного хуже западных аналогов (хотя есть крайне существенные исключения – например, инсулин), а словенские ничуть им не уступают.

Постарайтесь за небольшое время приема наладить человеческие отношения с врачом, чтобы он увидел в Вас человека, такого же, как он сам, а не просто источник денег для его клиники; если это удастся – Вы можете доверять его советам (если, конечно, он обладает профессиональными знаниями и опытом).

Помните, что старые врачи с огромной практикой, «чувствовавшие пациента», воспетые художественной литературой и памятные многим из нас с детства, в массе своей уже умерли. Сегодняшний пожилой врач часто представляет собой «шестидесятника», опустившего руки перед несправедливостью судьбы и тяжестью бытовых обстоятельств; он часто с небрежением относится к своим обязанностям и не интересуется результатами своего лечения.

В то же время мне приходилось встречать очень много высокопрофессиональных относительно молодых врачей 30–45 лет, старательно учащихся, осваивающих новые технологии и лекарства, действительно добросовестных и заинтересованных в судьбе пациента.

Наличие этого слоя и подпирающей их добросовестной молодежи – действительно хорошая новость… не отменяющая, впрочем, необходимости тщательной проверки всего, что говорит Вам врач.

Общаясь с врачами, даже «Скорой помощи», Вы ни при каких обстоятельствах не должны подписывать никаких бумаг, отказывающих Вам в праве на предъявление каких-либо претензий в будущем. При всей незащищенности Ваших прав как пациента в случае грубого пренебрежения врачом своими обязанностями или грубой врачебной ошибки, примеры которых большинство взрослого населения России может приводить десятками, Вы можете хотя бы пытаться защищать свои права, угрожая судом, жалобами, оглаской и журналистами. Подписание отказа от претензий в любой форме автоматически лишает Вас любых прав перед лицом российской медицины, с которой после ее «перевода на рыночные рельсы» лучше не сталкиваться в темной подворотне.

Кстати, при возникновении любой потенциально конфликтной ситуации с врачом очень полезно, не внося в разговор дополнительного напряжения и без угроз, но в доступной собеседнику форме довести до его сведения то, что у Вас есть специализирующийся на защите прав пациента адвокат и любящий «жареные факты» журналист. Если врач разумен, понимание им этих обстоятельств существенно стимулирует его добросовестность; как говорил Аль Капоне, «просто удивительно, насколько больше можно объяснить людям при помощи пистолета и доброго слова, чем при помощи одного только доброго слова».

Многие российские врачи почему-то любят прописывать антибиотики – возможно, по той же причине, по которой некоторые не очень умелые механики предпочитают кувалду всем остальным инструментам.

Вы должны помнить, что антибиотик наносит по Вашему организму комплексный, многосторонний удар, направленный не только против возбудителя болезни, но и против жизненно необходимых Вам органов, в первую очередь против печени.

Да, в целом ряде случаев – например, при воспалении легких – промедление с принятием антибиотика в прямом смысле слова подобно смерти. Однако Вы должны помнить, что в России ответственности врача за так называемую «врачебную ошибку» практически не существует, и Вы должны проверять и перепроверять любое сказанное им

слово.

Даже вроде бы хорошие врачи в платных респектабельных клиниках Москвы не раз и не два выписывали моим детям сильные антибиотики, категорически запрещенные к употреблению в их возрасте, а беременной или кормящей жене – антибиотики, столь же категорически запрещенные к использованию в этом положении.

Поэтому, перед тем как приобрести какое бы то ни было лекарство, обязательно читайте список противопоказаний, находящийся в приложенной к нему инструкции.

Если совет по приобретению того или иного лекарства дает Вам продавец аптеки, гордо именуемый «фармацевтом», не забудьте тщательно прочитать и перечень показаний, при котором применяется данное лекарство. Ведь продавцы не всегда знают, что они продают, и порой (хотя и редко: у меня была лишь пара подобных случаев) из самых лучших побуждений способны продать Вам таблетки от кашля для лечения головной боли. Исключение составляют пожилые женщины и женщины средних лет, которые часто знают качества и особенности продаваемых ими лекарств лучше врачей, которые эти лекарства прописывают.

На что не следует обращать внимание при чтении инструкций к западным лекарствам – это на описание побочных эффектов их приема. Поскольку в развитых странах, в отличие от нашей, ответственность врачей и производителей лекарств перед пациентами существует на самом деле, фармацевтические компании всеми силами стараются подстраховаться. Одним из основных способов такой подстраховки является расписывание в качестве побочных эффектов приема своих лекарств всех мыслимых и немыслимых ужасов, так что у вдумчивого читателя инструкции может возникнуть ощущение, что добрый врач выписал надоедливому пациенту не лекарство, а оружие массового поражения.

Это ощущение, скорее всего, неправильно: в достаточно богатой практике мне ни разу не приходилось испытывать ни один сколь-нибудь значимый негативный побочный эффект из описанных в принимаемых мною лекарствах, даже если его вероятность оценивалась инструкцией в 10 %.

Общее же правило лечения заключается в минимизации количества принимаемых Вами антибиотиков. Не стоит забывать, что они представляют собой весьма специфические, но все же яды.

Во время и после приема антибиотиков (а если есть возможность, то и перед ним) необходимо проходить цикл лечения лекарствами, восстанавливающими Ваш организм (в первую очередь печень и иммунитет) после их воздействия. Если врач говорит Вам, что потребности в восстановительном лечении нет, и не хочет общаться с Вами на эту тему, несмотря на Ваши настойчивые просьбы, – обратитесь к другим врачам. Конечно, возможно, Вы принимаете легкий антибиотик, после которого реабилитационная терапия не нужна в принципе, – но в этом надо обязательно убедиться путем опроса нескольких специалистов.

Ибо врачей много, а здоровье у Вас одно – и то в лучшем случае.

Весьма эффективным, хотя во многом и непонятным способом лечения является гомеопатия.

Долгие десятилетия официальная наука считала ее шарлатанством – не только потому, что гомеопаты не могли объяснить, каким образом действуют на организм применяемые ими вещества, но и из-за крайне низкой концентрации этих веществ. Степень их разбавления была так высока, что, по всем подсчетам, одна молекула исцеляющего вещества приходилась в лучшем случае на 10 порций лекарства, каждая из которых считалась гомеопатами исцеляющей.

В сочетании с действительно маразматической саморекламой многих гомеопатов эти умозаключения выглядели вполне рационально – за единственным исключением: гомеопатия работала и довольно эффективно лечила самые разные (в том числе и весьма странные) заболевания, в чем я имел счастье убедиться на собственном детском опыте.

Как обычно, не прошло и полутора веков, как официальная наука выявила и благородно признала свою ошибку – дело в том, что молекулы воды имеют «память», то есть,

соприкасаясь с более сложными и крупными молекулами какого-либо вещества, приобретают форму этой молекулы и во многом – ее свойства. Впитываясь в основу гомеопатической таблетки, такая вода передает ей свойство копируемого ею лекарства.

Принципиально важной особенностью гомеопатии является ее безопасность для пациента: если врач что-то напутал и выписал Вам не то лекарство – в силу крайне низких концентраций лечащих веществ Ваш организм просто не заметит его, как наш слух не замечает тихого шепота, если тот не окликает нас по имени или полузабытому детскому прозвищу.

Аналогичная ситуация и с передозировкой лекарства: если Вы случайно выпьете слишком большую порцию или же лекарство более высокой концентрации, чем нужно Вам, – Ваш организм опять-таки не отреагирует на это.

Дополнительным преимуществом гомеопатических средств, которое радует многих из нас, является отсутствие побочных эффектов (например, сонливости и замедленности реакции), а также полная совместимость с разумными дозами алкоголя. Правда, от кофе, ментола в любом виде (включая мяту) и марихуаны (что скорее хорошо) придется отказаться – эти вещества полностью нейтрализуют действие любых гомеопатических средств.

Существенно и то, что гомеопатия лечит далеко не все болезни (или, как говорят гомеопаты, «синдромы»), поэтому полностью заменить ею обычную медицину нельзя.

Часть II Семейные советы

Как, вероятно, всякому профессиональному экономисту, мне приходится постоянно отвечать на огромное количество вопросов, связанных с практическими вопросами ведения домашнего и семейного хозяйства, задаваемых не только друзьями и знакомыми, но и неизвестными мне людьми при помощи различных социальных сетей, в которые я включен (от «живого журнала» *livejournal.com* до *predupredi.ru).*

Разумеется, что с ухудшением экономической ситуации количество таких вопросов, их разнообразие и сложность резко увеличиваются. Так и должно быть – однако для меня оказалось полной неожиданностью наличие довольно значительной и, что особенно важно, растущей доли вопросов, связанных с семейными отношениями.

Безусловно, кризис, вызывая колоссальные стрессы, подрывает семью, существенно усугубляя все накопившиеся проблемы, – и я вижу это даже по многим своим знакомым.

Однако я совершенно не являюсь специалистом в области семейной психологии и могу исходить только из личного опыта и известного мне опыта достаточно узкого круга людей.

В конце концов, я экономист, а не доктор Курпатов.

И главное, что следует советовать в этом отношении, – найти психолога. Разумеется, нормального и профессионального, а не полуграмотного «заколачивателя бабок» или озабоченного – как властью над другими людьми, так и подсматриванием за их внутренним миром.

Однако, к сожалению, профессиональная психологическая помощь остается недоступной для основной части населения нашей страны. Собственно, либеральные реформы разрушили даже существовавшие здравоохранение и образование – что же говорить о психологии: массовый «ремонт психики» в нашей стране, в отличие от ремонта бытовой техники, еще даже и не пытались наладить.

И поскольку некоторые поступающие обращения носят просто отчаянный характер, – я позволю себе ответить на них в этой книге так же, как отвечаю на них в повседневной жизни: в меру пережитого опыта, в меру накопленных знаний и понимания людей.

Глава 6 Как сохранить семью

6.1. Антикризисная профилактика

Кто нам мешает,
Тот нам поможет!
«Кавказская пленница»

Мои родители не слишком хорошо ладили друг с другом, но одним из самых сильных впечатлений моего детства было их мгновенное объединение перед лицом любой сколь-нибудь значимой проблемы – от полного отключения воды и половинки кирпича, залетевшей мне в лоб во время детских игр, до болезни или смерти близкого человека.

Они могли только что ссориться по каким-то вполне очевидным мелочам, – но любая внешняя неприятность мгновенно, автоматически превращала их в единую команду, стремительно, эффективно и с полной самоотдачей занимающуюся нейтрализацией угроз и преодолением последствий.

И вопрос о том, кто виноват (а бывало, хотя и редко, и так, что виноват был кто-то из них), если и возникал, то не раньше полного устранения всех опасностей и полного исправления всех последствий. И надо отдать должное – к тому времени, под влиянием общей сплачивающей авральной работы бок о бок, он возникал уже совершенно не остро.

И может быть, поэтому я абсолютно убежден, что кризис, со всеми предстоящими нам трудностями и (надеюсь, в этом слове я ошибаюсь) ужасами не разрушит, а наоборот, укрепит наши семьи.

Хотя нам для этого придется изменить некоторые привычки и приложить некоторые усилия.

«Так тяжкий млат, дробя стекло, кует булат»? – вряд ли стоит напоминать, что «стекло» – это не про нас.

У нашего народа другие привычки.

6.1.1. Укрепляйте семейные отношения

Всегда – и особенно в моменты семейных конфликтов – помните, что психология женщины принципиально отличается от психологии мужчины. Если мужчина может считать вполне достаточным доказательством своей любви приносимые домой деньги, относительно регулярный семейный секс и отсутствие любовницы, то женщине необходимо убеждаться в том, что ее любят, каждый день заново.

Это может показаться шизофренией, но ведь любовь – это не контракт; чувства часто слабеют и даже исчезают совершенно незаметно для мужчины и женщины, поэтому в данной конкретной ситуации женщины правы, даже если Вам это кажется странным.

Существенно и то, что, проявляя свои чувства к жене (или мужу), Вы тем самым освежаете и укрепляете их.

Поэтому говорите жене о своей любви, смотрите на нее с восторгом, относитесь к ней бережно, поддерживайте под руку, восхищайтесь ей (обязательно не только наедине, но и публично, в общественных местах), зовите ее ласковыми, только для нее придуманными прозвищами.

Если у Вас нет таких привычек, Вы замотаны на работе и являетесь не очень эмоциональным человеком – все эти «глупости» могут показаться Вам обременительными.

Однако эти «глупости» необходимы для нормального самочувствия Вашей жены, для того, чтобы она верила Вам и в Вас, для того, чтобы Вы в любой, сколь угодно тяжкой ситуации могли положиться на ее любовь и преданность, в том числе и не спрашивая ее мнения.

И пусть некоторое время Вы будете относиться к этим нежностям, как к необходимой рутине, как к техосмотру собственного автомобиля, – достаточно быстро Вы войдете во вкус.

Поверьте, Вам понравится.

Помимо прочего, любовь – лучший способ снятия стресса.

Я уже писал о категорической необходимости обнимать своих близких для того, чтобы ослабить психологическое напряжение. Особенно полезно делать это (как и оказывать жене разнообразные знаки внимания, в том числе перечисленные выше) при детях, чтобы они привыкали к любви родителей, как к неотъемлемой норме, которую они когда-нибудь воспроизведут в своих семьях.

После жены – уделяйте внимание детям: именно они цементируют семьи. Играйте с ними, учите их, воспитывайте их (разумеется, не диктуя и не принуждая), просто бездумно проводите время вместе: ребенок – может быть, не самый короткий путь к сердцу женщины, но уж точно самый надежный.

Очень полезной традицией прошлого является совместная еда. Понятно, что напряженная городская жизнь мешает этому: взрослые и дети уходят из дому в разное время – и, соответственно, часто встают и завтракают порознь, а обедать приходится на работе. Однако, если Вам не нужно выходить из дому в 7.30 утра или раньше, Вы можете спланировать время так, чтобы завтракать каждый день с Вашими детьми, – и стараться приходить домой так, чтобы вместе с ними ужинать (или, по крайней мере, чтобы они присутствовали при Вашем ужине).

А уж в выходные семейные трапезы являются строго обязательными.

Причина в том, что семья, какой бы маленькой она ни была, должна регулярно встречаться в полном составе и делать что-либо совместно. И лучше, если это совместное дело было бы действительно необходимым и приятным для всех, чтобы члены семьи получали от своей общности дополнительные пользу и удовольствие.

Очень хорошо, если таких дел будет много и они будут разнообразны – например, совместные воскресные прогулки (и обязательно совместный отдых), однако совместная еда – самый простой из ритуалов, которые необходимы для скрепления любой общности людей, в том числе и семьи.

Разумеется, ни один ритуал не работает сам собой, без Ваших усилий и Вашей энергетики. Просто есть вместе мало – при этом надо обязательно разговаривать. Нет ничего более гнетущего и разрушающего семейные узы (не считая, конечно, супружеской измены), чем общие завтраки, обеды и ужины, проходящие во враждебном молчании всех со всеми.

Да, конечно, поскольку Вы будете обсуждать животрепещущие темы – ив том числе животрепещущие проблемы – темы бесед за столом не всегда будут приятными для всех членов семьи (а иногда будут неприятными для всех). Избежать этого совсем нельзя, хотя стараться надо, ибо разговор, в общем, должен способствовать пищеварению, а не прерывать его. Однако выяснять за столом (разумеется, корректно), кто и в чем виноват, и ругать нашкодивших детей, хотя и не стоит (по чисто физиологическим причинам лучше отложить это на время, не связанное с едой), – но все же несравнимо лучше, чем молчать во время еды.

Помимо совместных ритуалов, исключительно важное значение имеют финансы. Я периодически встречаю семьи, в том числе с детьми, у которых у мужа и жены «разные кошельки», и они иногда даже торгуются друг с другом о том, кому за что платить, – и не стесняются делать это даже при детях, – а за общие обеды в ресторанах платят в складчину.

Признаюсь, я не очень хорошо понимаю, за счет чего (а главное, для чего) существуют такие семьи. Возможно, «разные кошельки» – очень грамотное решение с точки зрения финансов и прав человека, однако это неимоверно скверно с точки зрения поддержания семейной гармонии.

Какая может быть гармония при разных кошельках?

А мужу, заставляющему свою жену платить половину в кафе или ресторане, неплохо бы вспомнить, что, когда он еще только ухаживал за ней, он, скорее всего, был рад платить за совместную еду из своего кармана и старался не позволять девушке заплатить за себя самой.

Да, конечно, кто-то – и обычно мужчина – обязательно зарабатывает больше (а возможно, что кто-то не зарабатывает вовсе), и контроль за деньгами семьи де-факто

оказывается у него.

Но человеческие отношения тем и отличаются от коммерческих, что не требуют максимальной формализации – и даже иногда разрушаются от такой формализации!

Да, инвестициями (если они есть) обычно распоряжается мужчина, а женщина обычно ведет хозяйство (хотя я знаю исключения из этого правила).

Но, раз вы семья – вы должны иметь максимум общего, – и тот из вас, кто в силу больших доходов или инвестиционных навыков де-факто распоряжается деньгами семьи, должен давать своему супругу четкое представление о величине и способах использования семейных денег, даже если тому это не очень и интересно.

Это действительно чревато многими рисками (вплоть до попыток некомпетентного вмешательства в управление), но поддерживает главное – единство семьи и доверие ее членов друг к другу.

Жизнь – довольно жесткая штука, и, чтобы вас не растащило в разные стороны, Вы должны быть связаны с Вашей половиной (если это, конечно, действительно половина, а не «девушка на полтора года») тысячью самых разнообразных нитей. Одного секса и даже детей недостаточно; вы должны по-настоящему доверять друг другу – и слишком дорогого или сложного способа установления и поддержания такого доверия просто не существует.

6.1.2. Понимайте реальный масштаб своих проблем

Мы живем в стране, пережившей все, что только можно себе представить, – и очень многое, чего в условиях нашей нынешней, относительно цивилизованной жизни представить себе просто нельзя.

Многое из этого пережили непосредственно наши старшие родственники – прадеды и прабабки, дедушки и бабушки, а у кого-то и родители.

Это были очень молчаливые поколения, и если Вы не успели клещами вытянуть из них воспоминания, – Вы опоздали, и мы никогда не узнаем, что же с ними происходило на самом деле и что они при этом думали.

У меня дома в картонной коробке лежат награды деда – среди них орден Ленина и три ордена Боевого Красного Знамени. Как освобожденного в 1940 году, его так и не пустили на войну; в свое время я постеснялся спросить, за что он получил эти награды, – а он постеснялся рассказать, да и действительно говорил в нашу последнюю встречу о более важных вещах, – и спрашивать об этом уже просто некого.

Я говорю это для того, чтобы мы привыкли соизмерять масштаб наших проблем не с историей нашего личного благополучия, а с историей своих семей.

Каким бы ужасом ни стала жизнь в вымирающем из-за остановки заводика в результате кризиса поселке городского типа – давайте признаем, пусть нехотя и скрепя сердце, что это не блокада Ленинграда, не оккупация и не жизнь в относительно благополучном городе с клеймом «член семьи изменника Родины».

Разгул преступности уже вселяет и будет вселять в наши сердца ужас – однако он не превысит пережитого нашими предками во время Гражданской войны, в 20-е и в начале 30-х годов, сразу после войны, а во многих районах – ив 60-е годы. Не превысит он и того, что творилось во многих республиках Советского Союза при его распаде и после него, а в первой половине 90-х – по всей России. Не превысит он и того, что творится в некоторых формально российских регионах прямо сейчас, когда я пишу эти строки.

И какой бы страшной ни была встреча с современным «правосудием», – оно все же далеко не сталинское.

Конечно, это не повод примиряться с нашими неприятностями и безропотно терпеть их, прощая нашим нынешним начальникам все просто потому, что их не слишком давние предшественники кое в чем были еще хуже.

Но это причина не путать неудобство с несчастьем, а кризис с катастрофой и не считать падение уровня жизни, утрату работы или временную утрату уверенности в завтрашнем дне

концом света.

Понимание исторических масштабов нашей жизни и наших бед представляется очень эффективным инструментом поддержания разумного оптимизма, необходимого для жизнестойкости, а значит, и конкурентоспособности. Оно же действенно снижает уровень испытываемых нами стрессов и, в том числе, внутрисемейных напряжений.

6. 1.3. Объясняйте свои трудности

Очень часто члены благополучных семей – особенно жены – не понимают, что пришло «время экономить», не просто надеясь, но и испытывая глубокую уверенность, что кризис коснется кого угодно, но не их. При столкновении с нервозностью мужа эта уверенность вызывает довольно серьезные напряжения – вплоть до впервые появляющихся (в ответ на призыв «по одежке протягивать ножки») обвинений в недостаточном уровне доходов.

Реагировать на них непосредственно не надо, как и на все другие иррациональные претензии. Ведь они вызваны не содержательными обстоятельствами, а загнанным глубоко внутрь и потому совершенно не осознаваемым напряжением (а обычно и страхом). Если Вам, не дай бог, удастся показать их бредовость, это не вызовет ничего, кроме глубокой обиды на Вас, потому что Вы выставите близкого себе человека идиотом в его (ее) собственных глазах. При этом, чем убедительней Вам случится это сделать, тем быстрее Вы получите новую порцию столь же иррациональных претензий по любому другому поводу.

Чтобы снять иррациональные претензии, надо концентрировать внимание не на них самих, но на порождающих их причинах.

И прежде всего надо объяснить, что, даже если кризис действительно не коснется Вашей работы, – Вашей семьи совершенно точно коснется рост цен. На все товары и услуги первой необходимости – от жилищно-коммунальных услуг и стоимости проезда на городском транспорте до цен на продовольствие.

Помимо этого Вам следует объяснить своей жене, что мы не знаем глубины и продолжительности той экономической депрессии, в которую входят весь мир и наша страна.

Правда, не знаем – и вообще никто и нигде не знает, потому что человечество еще никогда не сталкивалось с такими кризисами, и наша страна, несмотря на все в прямом смысле слова ужасное «богатство» нашей истории, тоже еще никогда не сталкивалась с тем, к чему он приведет ее. С другими кризисами – да, сталкивались, и они нам хорошо известны, но они все же были другими.

Объясните ей также, что кризис в любом случае будет долгим.

Ведь до середины, а то и до конца 2009 года Россия будет испытывать проблемы лишь из-за первых двух волн сжатия спроса, вызванных прекращением внешних займов и сокращением экспортной выручки. Их последствия далеко еще не изжиты, но впереди еще как минимум одна волна сжатия спроса – из-за сокращения государственных расходов, причем и на федеральном, и на региональном, и на местном уровне.

И весьма вероятно, впереди обвальная и потому разрушительная девальвация рубля.

И никому, включая Ваше руководство, неизвестно, как они ударят по Вашей работе. Вполне может быть, что вообще никак, – но обычно значимое сжатие спроса проявляется во всех сегментах экономики, пусть даже и со значительным опозданием.

Да, безусловно, запугивать свою семью – последнее дело.

Им не надо знать в деталях того, на что они не могут повлиять, – но они нуждаются в том, чтобы жить с Вами одной жизнью в той мере, в которой это возможно и в которой это не будет создавать им ненужного беспокойства. Если они что-то подозревают, и это неоформленное подозрение вызывает беспокойство и страх, – Вы должны убить их подозрения знанием. Да, разумеется – только тем, которое им необходимо, чтобы ощутить уверенность в понимании ситуации.

Но не следует забывать, что болезненней всего человек воспринимает именно

неизвестность.

И Вы должны объяснять своей семье ситуацию совсем не для того, чтобы переложить на нее свои страхи и свою неуверенность: их, пока можете, держите при себе.

В то далекое время, когда Имант Зиедонис еще был великим поэтом, а не мелким паскудным националистом, он сказал: «Бед и проблем у человека – как блох у собаки. Ты хочешь по всему свету своих блох разнести?»

Вы должны объяснять своей семье ситуацию в той мере, чтобы избавить ее от ощущения враждебной неизвестности и освободить ее от страха перед этой неизвестностью.

При этом неизбежно придется говорить неприятные и даже пугающие вещи, но говорите их так, чтобы максимально конкретизировать даже самое неприятное и болезненное: страх перед конкретной бедой все равно лучше страха перед неизвестностью, и, если другого способа нет, приходится использовать его.

Да, конечно, семью надо всеми силами беречь, но нельзя отгораживать ее вообще от всего плохого, что есть в Вашей жизни, – ведь тогда это будет уже не совсем семья. И то, на что они могут влиять, – например, уровень расходов, – они должны понимать правильно и вовремя.

Ни в коем случае нельзя запугивать, – но нельзя и обманывать, даже из лучших намерений: хотя бы потому, что это слишком похоже на недоверие.

А про кризис – объясните своей жене ситуацию. Пусть она поймет, что дело не в Вас и далеко не только в Вашей работе. В конце концов, меняется все мироустройство – и лучше сэкономить на платье, чтобы в критический момент иметь туза в рукаве.

Но, разумеется, перед тем как призывать свою жену экономить на платье, Вы должны показать пример, экономя на костюмах или на других своих существенных расходах (в зависимости от уровня доходов Вашей семьи это может быть и пиво).

Иначе Ваши слова не будут иметь веса – Вы не докажете, что сами воспринимаете их всерьез.

6.2. Кормилец потерял работу: и что теперь делать?

– Папа, а нас коснется кризис?
– Нет, сынок, коснется он только олигархов и чиновников.
А по нам он врежет со всей дури.
Фольклор

Потеря работы в условиях кризиса означает необходимость немедленно, без передышки, бросаться искать новую работу и соглашаться на любые – или почти любые – условия, понимая, что массовое свертывание деловой активности является неподходящим временем, чтобы привередничать, а самое неприятное из сегодняшних возможностей уже послезавтра может оказаться недоступной мечтой.

При всем этом надо быть готовым к тому, что даже интенсивный поиск работы может занять довольно длительное время.

Естественно, это накладывает на потерявшего работу кормильца огромный психологический груз.

Очень часто люди не выдерживают его тяжести, утрачивают смысл жизни, «ломаются» и либо спиваются, либо пускаются во все тяжкие. Мы хорошо помним, как в 90-е годы (да и после дефолта) люди в массовом порядке спивались и сходили с ума в тех или иных формах, лишившись привычной для них социальной роли кормильца семьи, даже если у семьи все еще оставались деньги.

Нам всем принципиально важно осознать, что мужчина – это не тот, кто приносит домой деньги.

Мужчина – тот, кто принимает решения.

В идеале он, конечно, еще и несет за них ответственность, но технический минимум –

это принятие решений, определение норм, правил и перспектив для женщины и остальных членов семьи, создание для них своего рода «системы координат». Она может быть неправильной и неудобной, с ней могут быть несогласны, но она должна быть. Большинство женщин ждет от мужчин именно этого и именно это понимает под «крепким мужским плечом».

Не путайте плечо с кошельком: кошелек крайне полезен, но суть все же не в нем.

Мужчина является таковым не потому, что приносит домой деньги, а потому, что принимает решения. Это не нужно возводить в абсолют, не нужно ломать чужую волю и представления о правильном, но в целом это именно так.

Женщины в массе своей поразительно выносливы; они способны выдержать черт-те какие невыносимые, немыслимые условия, если будут убеждены, что это правильно, потому что так решил их мужчина.

Это пахнет домостроем, но это нормальная психофизиологическая особенность основной массы людей: так устроен мир, и в этой части изменить его мы не можем.

Я знаю несколько семей с очень эмансипированными, очень самостоятельными, очень эффективными с своих сферах деятельности женщинами, главная проблема которых – муж, который доверил им принятие всех решений по жизни семьи и по ведению дома.

А им нужно опереться на него.

Я знаю нескольких мужчин, которые, как нашкодившие школьники, просто побоялись вовремя сказать жене, что потеряли работу или доходы. Ровно потому, что они ощутили бы при таком признании потерю своей социальной роли и утрату своего мужского достоинства, а один из них еще и неправоту своих прошлых действий (он настоял, чтобы жена бросила работу и посвятила себя дому).

Врать и прятаться, да еще в ситуации, когда Вы ни в чем (или почти ни в чем) не виноваты, – это не выход.

Если Вас уволили, переживите это унижение сами. Не несите свою злость и отчаяние в семью; если нужно, погуляйте по улице, попейте чаю (а вот алкоголь употреблять в такой ситуации категорически нельзя!), но изживите свои эмоции до такой степени, чтобы Вы могли сказать о них своей жене спокойно и отстраненно.

Не рычать проклятия в адрес начальства, кипя от ярости и сжимая кулаки, а сказать с улыбкой (ничего, если она выйдет чуть кривоватой) о том, что страшно разозлились и чувствовали себя очень плохо.

Продумайте, как, какими именно словами сказать о потере работы, неплохо даже прорепетировать перед зеркалом. Если можете найти выход из положения (например, сказать, что уже ищете работу, но, может быть, ей тоже придется поработать), назовите его своей жене, если нет – значит, нет, но скажите о случившемся как можно раньше.

Поймите, что для Вашей жены утаивание Вами беды (а увольнение кормильца и исчезновение текущих доходов семьи – это именно беда, которая касается всех) – это не признак заботы, как Вам может показаться в минуту отчаяния, но прежде всего проявление недоверия к ней.

Если Вы уже затянули время с таким признанием, может быть (я не настаиваю на этом, просто подумайте – может, в Вашем конкретном случае так будет лучше), стоит сказать честно, что боялись ей сказать о предстоящем увольнении, потому что чувствуете себя из-за этого не совсем мужчиной.

В конце концов, умение доверяться – именно то, чем женщины завоевывают мужчин, и иногда это стоит применять и по отношению к ним, ничего страшного.

Я знаю, как это тяжело. Однажды мне пришлось прийти домой и вместо «Привет» сказать: «Милая, прости, пожалуйста, но сегодня я потерял все наши деньги». Собственно, я употребил более грубый термин, потому что он наиболее полно отражал реальность – я доверил наши сбережения одному жулику.

Мне тогда было неизмеримо проще, чем большинству теряющих сейчас работу людей. У нас обоих оставалась работа и квартира, а долгов (за квартиру) было совсем немного,

никакого кризиса тогда (осенью 2001 года) не было, – но это был очень сильный удар.

Моя жена не сказала мне ни одного плохого слова – она увидела, что я сам переживаю и уже наказан этим переживанием. Она сказала только: «Ну и что мы теперь будем делать?» И мы сели решать, на что и как мы будем сокращать наши уже ставшие привычными расходы, чтобы начать копить деньги заново, и какие работы мы еще можем на себя взять.

Повторю: нам было легче, чем большинству читающих эту книгу: не было детей, была почти гарантированная работа, была возможность подработок и так далее. Но мне тоже казалось, когда я произносил эти слова, что я обрушиваю ими мир на голову своей жены. И ничего, мы преодолели, а потом я даже вытряс из этого жулика свои деньги обратно.

Вам как можно раньше надо начать вместе с женой (и даже детьми, если они в сознательном возрасте) решать, что делать. Это очень тяжело, но решать надо только вместе – это признак необходимого для совместной жизни доверия.

Не говорить «вот, меня увольняют, скажи, что делать» – это значит перевалить ответственность на жену и перестать быть мужчиной в социальном смысле, – а проявить доверие и начать сотрудничать, уж извините за казенный слог.

Иногда хорошего решения может вовсе не оказаться.

Иногда бывает так, что муж пытается найти работу около своего прежнего предприятия, а жена, для которой в этом месте (например, в шахтерских поселках) точно нет и никогда не будет никакой работы, плюнув на все и разругавшись с мужем, уезжает на заработки.

Это ужасная ситуация, но она возможна.

Я знаю несколько женщин, которые в 90-е годы уже в совсем немолодом возрасте очертя голову уехали из своих вымирающих городков и поселков в Москву и устраивались на самые ужасные работы. Да, я знаю только тех, кто добился успеха: тех, кто погиб, не знает уже никто.

Но при упорстве такие женщины находят относительно, а потом и просто нормальную работу, зарабатывают деньги, находят квартиру, перетаскивают семьи, вылечивают мужей от алкоголизма (если они им страдали) и пристраивают их к работе, – это не рождественская сказка, это люди, которых я знаю, не один и не двое. Я боюсь даже думать о том, чего им это стоит, но им это удается.

Хотя им очень тяжело.

И если нечто подобное случилось с Вами и Вашей женой, Вы обязаны поддерживать с ней постоянный контакт, постоянную психологическую, душевную связь. Звоните ей каждый день обязательно и не злитесь, если она будет раздражена, в том числе и на Вас. Говорите, что Вы тоскуете по ней. Даже если Вам очень плохо – не показывайте это в разговоре с ней. Не хнычьте, не становитесь для нее психологической обузой.

Да, в силу обстоятельств (и скорее всего не без Вашей вины) Вы поменялись с ней социальными ролями: выхода нет, исполняйте свою роль добросовестно. Станьте для нее психологическим тылом, психологической опорой. Поддерживайте ее. Обязательно давайте говорить с ней детям (если есть), предупредив их строго, что маме приходится тяжело, поэтому – никакого негатива.

В этой ситуации ей намного труднее, чем Вам, и даже если между вами пробежала черная кошка и у Вас есть те или иные опасения, – основной способ удержать жену заключается в том, чтобы оказывать ей всяческую моральную поддержку. Может, раньше Вы и не были для нее скалой, на которую можно опереться, но теперь Вы должны стать для нее источником постоянной, гарантированной поддержки.

Поймите, что в определенном смысле она совершила подвиг.

И теперь нуждается не в Ваших подозрениях и в Вашем страхе, а в Вашем понимании и поддержке, – и Вы можете удержать ее от того, чего наверняка боитесь, только своим вниманием и поддержкой. Других инструментов у Вас нет, по крайней мере, пока остается неясность с работой.

6.3. Нервные срывы на почве угрозы потери работы

Ничто не заслуживает страха, кроме него самого
Ф. Д. Рузвельт

Потеря работы ужасна не только исчезновением источника средств существования, утратой социального статуса и крахом привычного образа жизни.

Потеря работы ужасна ее ожиданием – постоянными мучительными разговорами, изматывающим липким страхом, томительным ожиданием то ли неизбежного, то ли все же минующего нас увольнения.

Естественно, массовый психоз, воцаряющийся во многих трудовых коллективах, отражается на семьях. Люди становятся более раздражительными, а иногда неосознанно реагируют на не проявляющийся, но ощущаемый страх друг друга ростом агрессии, беспричинными ссорами, бессмысленными выяснениями отношений «на ровном месте».

Обычно главным добытчиком в семье является мужчина – и обычно он негодует по поводу женщины, которая вдруг, как ему кажется, ни с того ни с сего начинает ссориться с ним и предъявлять ему какие-то совершенно неадекватные претензии.

Столкнувшись с подобным поведением жены, подумайте (кстати, в большинстве случаев не только можно, но и крайне полезно и спросить прямо), а отчего это она срывается по пустякам?

Не оттого ли, что видит Ваши метания, Вашу неуверенность, и ей страшно, потому что Вы хотя бы имеете какие-то ориентиры в рынках и представления о перспективе, а она скорее всего понимает, что просто не знает ничего твердо.

Ведь неопределенность – худший враг, а неизвестность – вообще пытка.

Большинство жен, даже самых самостоятельных, в той или иной степени смотрит на мир глазами мужей. И это муж дает жене уверенность в жизни, «почву под ногами», – и когда эта почва из-под ног уходит, это может вызвать просто психоз.

Поговорите с женой о своих делах, введите ее в ситуацию, объясните, что ничего нельзя спрогнозировать твердо, вокруг сплошная неопределенность, и Вы приспосабливаетесь, как можете, и волнуетесь именно поэтому (а например, не потому, что завели любовницу и разрываетесь на два дома, – Вам эта причина придет в голову последней, если вообще придет, а жене – одной из первых).

Посоветуйтесь с ней по каким-то конкретным вопросам, объясните свои страхи и подозрения – пусть она будет нести дичайшую ахинею (хотя обычно жены не глупее мужей, скажем так), пусть вы даже поспорите и поссоритесь, но вокруг общего дела.

Такие ссоры лучше, чем непонимание – и если Вы будете подробно проговаривать, почему Вы хотите сделать то, а не это, почему Вы думаете так, а не по-иному – ссоры быстро станут локальными, начнут касаться каких-то мелких частных вопросов (в которых не грех и уступить), а затем и вовсе сойдут на нет.

Надо четко сознавать: главный источник Ваших проблем – не жена и не отношения с ней, а Ваши собственные навязчивые страхи. Что это такое, знает большинство взрослых людей, просто не любит признаваться. Постарайтесь переключиться, забейте голову всякими глупыми, но в Вашем случае эффективными лозунгами типа «Однова живем», «Чему быть, того не миновать», примите как данность то, что Вы не можете все контролировать и за все отвечать, что очень многие вещи от Вас не зависят и потому волноваться по их поводу просто глупо. Научитесь радоваться жизни как таковой, в любых ее проявлениях.

Посмотрите на инвалидов.

Я ехал как-то в метро, загруженный своими проблемами, и вдруг увидел, что напротив меня сидит вместе с девушкой парень без ноги. Они были счастливы, это было видно, от них шел свет на полвагона, и мне стало просто стыдно за свои проблемы и свою погруженность в них. На фоне отсутствия ноги у этого парня мои проблемы стали

ничтожными, совершенно не заслуживающими внимания.

Я знаю двух полностью слепых людей, в разные годы сделавших феноменальную карьеру в государственном управлении; один из них до превращения в чиновника стал крупным философом. Не могу себе представить, какие усилия приложили они для этого, но результат налицо, и они более эффективны, чем многие вполне здоровые чиновники.

В советские годы я знал кандидата наук, который страдал редким заболеванием – он не мог понимать написанный текст. Никакой, никак. Всю информацию он воспринимал только со слуха. То, что он выучился, получил высшее образование и стал (в то время, когда это еще было очень сложно и требовало подлинных знаний) кандидатом наук, – в первую очередь заслуга его мамы и других близких, годами начитывавших ему все, что ему надо было узнать. Но и его колоссальный труд бесспорен.

У Вас тоже скорее всего есть глаза, руки и ноги, – и Вы уже поэтому находитесь в невероятно выигрышном положении по сравнению с огромным количеством людей. Осознайте истинный масштаб своих проблем по сравнению с их несчастьями.

Найдите в Интернете выступления молодого американского профессора Рэнди Паусча (например, здесь: http://www.youtube.com/watch?v=loSSKMVzyKI), больного раком, борющегося за жизнь и рассказывающего о своих чувствах: они очень американские и немного слишком оптимистичны и энергичны, но они правдивы.

Они учат нас, остающихся, радоваться жизни и ценить каждую ее минуту.

Если удастся – посмотрите старый итальянский фильм «Жизнь прекрасна», он сам по себе очень хороший, показывает жизнь в немецком концлагере и то, что даже там люди умели находить причины для радости.

Горький был абсолютно прав, когда говорил, что человек создан для счастья; счастье – наиболее естественное для человека состояние, к которому он наиболее приспособлен. Не буду повторять слишком лирическое «как птица для полета», скажу – как лопата для копания земли. Лопата существует для копания, а человек – для ощущения счастья. Когда человек впадает в отчаяние, начинает волноваться и бояться – это такое же противоестественное (и потому саморазрушительное) для него занятие, как для лопаты – ее применение в качестве отвертки. Да, винт завинтить в принципе можно, но совершенно неразумной ценой.

Научитесь успокаивать себя – и Вас постепенно отпустит.

И даже в самых тяжелых ситуациях Вы научитесь переживать не по поводу несправедливости, которая с Вами случилась, а по поводу конкретных способов исправления ситуации.

Направляйте свои тревоги не на то, что от Вас никак не зависит, а на то, что Вы в принципе можете изменить; нет лучшего лекарства от городских стрессов и ощущения собственного бессилия, как собственноручное улучшение собственной жизни.

6.4. Мужской и женский типы мышления: как объединять их силу, а не оборачивать друг против друга

Позвольте мне сказать вещь, которая категорически не понравится не только оголтелым феминисткам и сторонникам идеи «женщина – друг человека», но и многим вполне сбалансированным и адекватным в повседневной жизни людям.

Может быть, и Вы почувствуете себя глубоко оскорбленным – пожалуйста, не кидайте книжку в угол, а дочитайте до конца этого параграфа: он может быть неприятен для Вас, но имеет, с моей точки зрения, несомненное практическое значение.

Для повышения устойчивости Вашей семьи в кризисе Вы должны прочувствовать в полной мере, что мужчины и женщины совершенно по-разному воспринимают реальность и совершенно по-разному мыслят.

Безусловно, Вам приходилось слышать, что «мужчина – добытчик, женщина – хозяйка», а возможно, и что «мужчины стремятся к изменениям, а женщины – прирожденные консерваторы».

Однако это различие существенно серьезней и глубже, чем мы привыкли думать.

Ведь одно из самых глубоких потрясений, испытываемое людьми при начале совместной жизни, – осознание органической невозможности объяснить любимому, единственному на всем свете человеку, который является практически Вашей частью, почему Вы хотите, чтобы вещи лежали на своих местах, а не были равномерно раскиданы по комнате.

Или, с другой стороны, почему Вы настаиваете на том, что не надо лазить в банку сметаны своей суповой ложкой, пусть даже заботливо перед этим облизанной.

Нет, конечно, из любви и уважения к Вам Ваша вторая половина может начать осознанно бороться со своими старыми привычками и приобретать новые, приемлемые для Вас, – но не более того. Объяснить, почему, по какой именно причине Вы не приемлете его образа действий, Вы, весьма вероятно, так никогда и не сможете – и не потому, что Вы правы или неправы, а потому, что способ мышления у мужчин и женщин принципиально отличается друг от друга.

В этом, кстати, одна из второстепенных причин существования гомосексуальных пар, – несмотря на подчеркнуто женственные (или мужественные) манеры тип сознания и способ восприятия у них остается свойственным их полу, в результате чего гомосексуальные пары, насколько можно судить, не сталкиваются с проблемами принципиального различия типа мышления и восприятия аргументов .

Мужчина – узнает (или нет), женщина – знает (или нет). Мужчина мыслит логически, женщина воспринимает мир чувственно и потому мыслит преимущественно интуитивно. Даже если она в угоду пока еще господствующей общественной норме пытается загнать свой разум в совершенно не подходящее для него прокрустово ложе логического мышления – получается, как правило, пресловутая «женская логика».

И Вы должны понимать и принимать, что любимый человек, с которым Вы прожили (или намерены прожить) всю жизнь, мыслит совершенно не так, как Вы, и Вы не можете и никогда не сможете объяснить ему самых простых и самоочевидных для Вас вещей, – и это совершенно нормально.

В принципе понять это несложно, ибо супружеская жизнь – по крайней мере долгая – способствует пониманию наличия у мужчин и женщин некоторых физиологических различий, а отсюда уже остается всего лишь один небольшой шаг и до понимания различий в области психологии.

Однако психологические различия намного глубже – и, поняв их однажды, Вам придется еще много лет потратить на то, чтобы, понимая, научиться и принимать их.

Разумеется, есть вещи, принимать которые, даже (и особенно) понимая их, нельзя – от обычной бытовой лени до супружеской измены. Но они не относятся к сфере психологических различий между полами, а разное (возможно) к ним отношение должно быть раз и навсегда нивелировано общим пониманием их абсолютной неприемлемости. Даже если кто-то считает острое неприятие (например, лени) иррациональным, он должен примириться с этим неудобным и непонятным для него правилом и принять его как должное.

Из доброго пожелания принимать глубину психологических различий между мужчиной и женщиной вытекает один простой практический вывод.

Помимо того, что не надо ссориться из-за непонимания не принципиально важных вопросов, для сохранения нормальных отношений в семье (а в кризисе – и самой семьи) категорически необходимо постоянно рассказывать друг другу о том, что Вы делаете и что с Вами происходит, и часто советоваться друг с другом.

Да, безусловно, это может быть весьма утомительным, так как Вам, может быть, совершенно нет никакого дела до служебных обстоятельств Вашей второй половины или до жизненных перипетий ее подруг.

Но для него – или для нее – это важно, и еще более важно иметь возможность открыто рассказать все как есть, доброжелательному и непредвзятому слушателю, – хотя бы для того, чтобы, проговорив вслух те или иные обстоятельства, взглянуть на них несколько по-иному.

Это же общеизвестный факт, что, рассказывая о тех или иных событиях, мы не просто переживаем их заново, но и улавливаем многие причинно-следственные связи, которые по тем или иным причинам не заметили во время развертывания самих этих событий.

Но главное заключается в том, что постоянное (лучше ежедневное) обсуждение того, что произошло с каждым из вас, что он при этом подумал и что почувствовал и почему, является великолепным способом поддержания и углубления доверия, а также выработки у Вас и Вашей половины привычки к сопереживанию.

Да и человек, рассказывая о том, что он видел, что ему говорили и, главное, что и почему он делал, по-новому раскрывается перед Вами – и Вы узнаете о нем много нового и важного для совместной жизни.

Взаимопонимание – полная ерунда лишь в международной политике, в которой оно обычно лишь обнажает и делает более очевидной несовместимость интересов участников тех или иных конфликтов, но в семейной жизни, где вы находитесь «на одной стороне», оно жизненно необходимо.

И рассказ о том, что и у кого произошло за день, с приятием вопросов, конструктивной критики и даже советов, – лучший способ выработки такого взаимопонимания.

Даже если Вы давно (и даже если вполне обоснованно) считаете интеллектуальные возможности своей жены (или мужа) ограниченными, – советуйтесь с ней или с ним.

Объясняйте свои ситуации, свои проблемы.

Жена может протестовать – мол, я домохозяйка, это все мне слишком сложно и неинтересно – но как минимум будет польщена таким Вашим вниманием и доверием к ней. Особенно, если Вы объясните, что дело не в ее профессиональных навыках, а в здравом смысле. Его может и не быть (или Вы можете его не чувствовать), но Вы так скажите, хотя бы в рамках семейной терапии.

Будьте терпеливы: если у Вас не было такой привычки, сначала она не поверит, что ее мнение для Вас действительно важно, и будет огрызаться и скандалить по инерции. Говорите, что это всерьез, и Вам важно ее мнение, а не ее истерики, – через неделю это сработает. Ну, может, через две недели.

Говорите с женой честно обо всем важном, что можете сказать ей. Это требует некоторого времени и усилий, и Вы не сможете расслабить-с я с пивом перед телевизором, но зато у Вас будет намного меньше напряжений в семье.

Однако семейная терапия и профилактика – это, так сказать, «задача-минимум».

При этом вполне возможно, – хотя отнюдь и не обязательно, – и решение совершенно иной задачи, задачи-максимум: действительное нахождение серьезного и вдумчивого советчика и помощника.

Ведь, как я говорил выше, женское сознание работает по-другому – и даже наивная реакция Вашей жены может раскрыть Вам ту или иную ситуацию с совершенно новой, неожиданной стороны.

Я знаю нескольких вполне преуспевающих взрослых людей, которые почти все неоднозначные ситуации своей жизни рассказывают своим женам и (у кого есть) матерям, которые не являются специалистами в обсуждаемых сферах, но обладают тонким чутьем на людей и их мотивации.

И вполне может оказаться так, что Ваша жена, которую Вы до этого считали вполне ограниченным человеком и в интеллектуальном плане махнули на нее рукой, окажется для Вас стоящим, а то и незаменимым советчиком.

6.5. «Кризис двух месяцев»: это должен знать каждый

Большинство семей, как и большинство людей, переживают в своем развитии ряд объективно обусловленных кризисов, связанных с накоплением опыта и переходом в качественно новое состояние; наиболее известен из них так называемый «кризис первого года».

Однако один из самых распространенных, почти неизбежных семейных кризисов практически не известен в нашей стране – и поэтому (особенно при наложении на экономический кризис) может создать реальную и весьма серьезную угрозу для Вашей семьи.

Примерно через два месяца после рождения ребенка (особенно первенца) даже у самых любящих супругов обычно более чем в 90 % случаев возникают жесточайшие ссоры, доходящие до полного неприятия друг друга. Это явление вполне объективное, психофизиологическое – и для женщины, и для мужчины. Причины его можно разбирать долго, но для большинства людей такой кризис семейных отношений – практически неизбежен.

Я говорю с такой уверенностью потому, что сам проходил это при рождении обоих своих детей. Мне до сих пор мучительно стыдно за свои мысли и чувства в те периоды (собственно, потому я и помню их так отчетливо), но ничего не поделать – это было. У нас дошло до того, что я даже однажды перешел на другую сторону улицы, потому что физически не мог идти рядом с женой, которая катила коляску с нашим ребенком.

Это время надо будет просто перетерпеть. Буквально пару недель, максимум месяц – и все войдет в нормальное русло. Если, конечно, Вы будете тактичны, терпеливы, вежливы и не создадите в это время каких-то серьезных проблем в отношениях. Прежде всего это касается мужчин (приношу извинения, что больше пишу о них, уделяя женщинам существенно меньше внимания, но пишу я в основном на собственном опыте и опыте хорошо известных мне друзей), потому что их – по чисто биологическим причинам – этот кризис захватывает меньше, чем женщин. Я знаю семьи, которые распались именно из-за того, что муж и жена просто не знали, что есть такая объективно обусловленная вещь.

Поэтому, столкнувшись с «кризисом двух месяцев», надо прежде всего рассказать своей второй половине об этом неприятном явлении и, если удастся, вместе посмеяться над собой. К моему глубокому сожалению, знание того, как и почему это бывает, отнюдь не защищает от повторения этого кризиса: при рождении второго ребенка мы с женой вновь прошли его, хотя, конечно, и в сильно смягченной форме.

Помимо этого конкретного момента мужчина должен учитывать также, что вынашивание и рождение ребенка, будучи сложнейшим психофизиологическим процессом, весьма существенно, хотя и временно, изменяют характер женщины.

Помимо сосредоточенности на ребенке, большей мягкости и понятных недомоганий, существенным в семейных отношениях представляется переключение способностей и энергии женщины с интеллектуальной сферы на более важное для нее в этот период обеспечение взаимодействия с зарождающимся в ней ребенком.

Как правило, мужчины, с понятным умилениям относясь к внешним проявлениям этого процесса в период беременности и сразу же после родов, совершенно не сознают, что после рождения ребенка женщина еще довольно длительное время по-прежнему пребывает в состоянии практического симбиоза с ним.

Этот период длится до завершения грудного вскармливания, а при длительном кормлении грудью – примерно первый год жизни ребенка.

Для обозначения этого периода специалисты используют яркий термин «мозги в молоке»: как правило, женщина больше ощущает, чем думает, и попытки игнорировать это (и тем более негодование по этому поводу) являются попросту неадекватными.

Это явление, в отличие от «кризиса двух месяцев», не носит всеобщего характера и, более того, в значительно меньшей степени проявляется в условиях неблагополучия (скажем, у матерей-одиночек оно встречается реже, чем в полных семьях).

Мужчина должен относиться к этой ситуации с пониманием и испытывать из-за нее радость и гордость, так как он сумел обеспечить любимой комфортные условия, не требующие от нее напряжения (которое, в общем, в той или иной степени вредит ребенку).

Это явление также проходит само собой, часто совершенно незаметно для женщины, и обращать ее внимание на него (не только в то время, когда оно наблюдалось, но и после его

завершения) для мужчины представляется совершенно неправильным.

В конце концов, маленькие секреты должны быть и у нас тоже.

Глава 7 Рожать в кризис – да вы с ума сошли?

Вынесенные в заголовок слова выражают первую и, в общем, вполне закономерную и оправданную реакцию на эту идею.

Все мы хотим своим детям безоблачного и спокойного детства.

Все мы хотим, чтобы наши дети росли, ни в чем (по крайней мере, ни в чем разумном) не нуждаясь.

Чтобы их окружало если и не здоровое, то хотя бы оптимистичное общество, чтобы они чувствовали передающееся им по невидимым каналам, через настроения в семье и вокруг, ощущение благополучия и уверенности в завтрашнем дне.

Конечно, мы можем лишь как о несбыточной мечте вспоминать свое советское детство, когда уже четырехлетних детей со спокойной душой оставляли во дворах играть одних в песочнице, а пятилетних – отправляли в булочную за хлебом; после разрушительных либеральных реформ тот, советский, уровень безопасности даже в условиях нормального развития будет недостижим еще долго. Однако мы хотим не бояться хотя бы за восемнадцати летних «детей», даже в крупных городах порой находящихся под угрозой похищения прямо на улице – милиционерами в армию, преступниками – в сексуальное рабство.

Более того: люди обычно не задумываются о том, каким тяжелым бременем ложатся на них дети.

Женщины ощущают это в родильных домах, в значительной части которых очевидная медицинская некомпетентность дополняется грубейшим пренебрежением нуждами рожениц, а культура персонала напоминает тюремную. Именно столкнувшись с откровенно враждебным отношением к ним, превращающим роды (которые вообще-то должны быть праздником) в чудовищный кошмар, женщины отказываются от идеи иметь второго ребенка или же, если позволяют средства и здоровье, рожают дома с помощью частных акушерок, а то и знакомых. Понимая высокий риск этого решения, они понимают и то, что он значительно меньше той моральной (а то и физической травмы), которую они и их будущий ребенок скорее всего получат в обычном государственном роддоме.

Не следует преуменьшать и бытовые сложности, доставляемые появлением ребенка. Да, конечно, изобретение памперсов и одноразовых пеленок снизило их колоссально (я хорошо помню почти непрерывно кипятящееся на плите ведро с пеленками в завешанной сушащимися пеленками кухне, бывшее почти непременным атрибутом появления в доме младенца). Однако в целом они остались тяжелыми и разнообразными – начиная с денежных расходов и кончая ночами, проведенными без сна за укачиванием малыша перед достаточно напряженной работой.

И все физические и финансовые проблемы – ничто перед бессилием, которое Вы испытываете в полчетвертого утра перед ну никак не желающим спать и от чего-то – а Вы не можете понять, от чего! – ужасно, и притом ужасно громко, страдающим комочком пищащей плоти.

Вашей плоти.

Со временем Вы поймете, что младенец плачет не только тогда, когда ему больно или неудобно, но и когда просто заявляет о себе: это единственный доступный ему способ активного общения с окружающим миром, – но спать лучше от этого не станете.

Обычные трудности рождения и воспитания малыша, о которых умалчивает глянцевая реклама демографической политики правительства (от которой на Вашу сторону выпадет в основном изнанка в виде дороговизны всего детского, отсутствия нормальной педиатрии и некоторых других «радостей»), конечно, будут многократно усугублены кризисом.

И ответ на вопрос, рожать ли в снова ухудшившихся социально-экономических (да и психологических тоже) условиях, можете дать только Вы сами себе, потому что это вдвойне интимное дело.

Однако я хочу привлечь Ваше внимание к совершенно иному аспекту проблемы, которую тоже не стоит упускать из виду.

Дело в том, что большинство дедушек и бабушек моих знакомых или их родителей (в зависимости от поколения, к которому они сами принадлежали) родилось в исключительно неблагоприятных условиях и местах. И если бы наши предки выбирали для рождения детей место и время, взвешивали бы последствия, оценивали бы перспективы и сопоставляли риски, – у меня не было бы не только многих друзей, но и жены.

Потому что их родители просто не имели бы шанса появиться на свет.

Ну редко в нашей стране условия бывают благоприятными, что уж тут поделать.

Бог с ними, со страной и государством, но мы живем сегодня в очень большой степени потому, что дети – наши деды и бабушки, родители, да и мы сами – рассматривались в наших семьях как главное счастье и главная ценность.

Иногда нечего было есть, иногда негде было жить, иногда жили под вполне реальным страхом смерти.

Но люди живы не тогда, когда они передвигают ноги, а когда у них есть дети.

И если у нас сегодня нет детей, мы как-то не вполне живы, Вы не находите?

Учитесь у чеченского народа, ответившего на войну и разгул бандитизма (от которого страдали и страдают и сами чеченцы тоже) беспрецедентным демографическим взрывом.

Дело не в каком-то мифическом долге перед какими-то грядущими поколениями, совсем нет.

Дело в физиологических особенностях нашего организма: обычному нормальному человеку, чтобы быть счастливым и чувствовать себя хорошо, нужно иметь детей. И проблемы, которые они приносят на социальном и материальном уровнях, более чем компенсируются удовлетворением, порождаемым их наличием, на психологическом и даже чисто биологическом уровнях.

Против природы не попрешь.

Наш народ вымирает сейчас не столько из-за плохих внешних условий (это объяснение годилось года до 2002-го максимум), сколько из-за резкого изменения осознаваемой части собственной мотивации.

Это хорошо и правильно, что после краха Советского Союза мы начали потреблять и отчасти превратились в «общество потребления».

Беда в том, что мы, как обычно, осуществили переход от идеологизированного общества к «обществу потребления» с неприемлемым энтузиазмом, попытавшись, как и всякие неофиты, стать святее Папы Римского (или в данном случае правильней говорить «святее Макдоналдса»? – не знаю, я не теолог), по принципу «заставь дурака богу молиться».

В результате стремление к потреблению как таковому на время вытеснило у нас все остальные ценности и мотивации.

Это естественно: если человек долго голодал, он набрасывается на еду как одержимый – и может наесться до заворота кишок.

Наше общество «наелось» потреблением до собственного вымирания – по крайней мере, до его продолжения.

В условиях кризиса никто – и мы сами тоже – не обеспечит нам уровня потребления, приемлемого для рождения и воспитания детей с точки зрения стандартов и норм «общества потребления».

И если мы ограничим себя пониманием лишь этого аспекта проблемы, мы загоним себя в жесточайший конфликт между нашими социальными и биологическими потребностями, между потребностью рожать детей в благополучии – и потребностью рожать их и воспитывать их, делать их (если, конечно, получится) людьми лучше и успешнее себя.

В рамках стандартов материального потребления этот конфликт не имеет выхода для

нашего поколения и заведет нас в лучшем случае в глубочайший невроз, выныривание из которого в самые жестокие социально-экономические реалии кризиса будет восприниматься как счастливый и беззаботный отдых на каких-нибудь Багамах.

Выходом, как мне кажется, является расширение учитываемого при принятии решений круга факторов с исключительно материального на нематериальное потребление тоже.

Ведь дети – это тоже потребление, просто более высокая его форма.

Да, их воспитание отнимает время и силы, накладывает на Вас родительскую ответственность; более того, ребенок – это «постоянное ощущение внутренней несвободы: родив ребенка, Вы в полной мере ощущаете, что уже никогда не останетесь одни».

Но так ли плохо это отсутствие одиночества?

Именно дети наполняют Вашу жизнь новым смыслом – ив этом отношении они являются значительно более эффективным способом потребления жизни, чем непосредственно придуманные для этого устройства.

Человек сугубо биологически устроен так, что ему нужны, необходимы дети.

Человек не может полностью раскрыться и полностью реализовать себя вне их воспитания.

Без них самая яркая, самая насыщенная жизнь постепенно становится тусклой, и самый успешный человек начинает терзаться ощущением ее пустоты и бессмысленности.

Без них крайне трудна гармоничная семейная жизнь.

Я видел это с достаточно близкого расстояния много раз.

Настоящая семья исключительно редко может быть не только прочной, но и благополучной без детей. Они придают смысл совместной жизни и цементируют ее намного надежней секса, – и они, если Вы относитесь к ним правильно, никогда не дадут Вам заскучать, потому что меняются значительно быстрее, чем Вы, и объективно нуждаются в Вашей помощи.

Именно поэтому семья без детей – это, как правило, трагедия.

Именно поэтому бездетные люди берут приемных детей.

Именно поэтому «веселого гея увидишь только в гробу», а в либеральных странах гомосексуалисты бьются за право усыновлять детей, в чем я им, конечно же, не пожелаю успеха.

С чисто рыночной точки зрения ребенок, рожденный в кризис, – хотя «поднять» его родителям будет намного труднее – столкнется со значительно меньшей конкуренцией (просто потому, что у него будет меньше сверстников) во всем – начиная с поиска хорошей школы и кончая поиском хорошей работы. И поскольку Вы на ранних этапах поневоле будете участвовать в этой конкуренции вместе с ним, Ваши трудности по его рождению и воспитанию будут отчасти компенсированы меньшей остротой этой конкуренции.

Конечно, ждать конца кризиса все-таки рациональней, но, как я говорил в самом начале, у нас сейчас не кризис, у нас депрессия.

Все прогнозы о ее сроках относятся к числу наиболее оптимистических: депрессии вообще длятся долго (Великая депрессия – почти все 30-е годы, а последняя значимая, в Японии, продолжалась все 90-е годы и прихватила начало 2000-х), и начинающаяся отнюдь не обязана быть исключением.

Может оказаться так, что, дождавшись ее конца, Вы уже настолько устанете (а дети ведь дают и силы тоже), что у Вас останутся силы уже только на то, чтобы горевать по своей не удавшейся жизни. А с другой стороны, нет никаких гарантий, что Вы выйдете из экономической депрессии в лучшем материальном положении, чем входите в нее.

Есть и другое вполне эгоистическое соображение о смысле рождения детей даже в неблагоприятных экономических ситуациях. Как ни цинично это звучит, рационально воспитанные дети – это единственное доступное Вам нормальное пенсионное обеспечение (по крайней мере, после того, как в России прошла либеральная пенсионная реформа, бросившая все накопительные пенсионные взносы в фондовый рынок, обесценившийся вскоре после этого вчетверо).

Но главное, конечно, не в этом.

Помимо огромных проблем, которые приносит Вам этот пищащий кусочек плоти, а потом неуправляемый прыщавый подросток, – подумайте, подумайте еще раз и о том, что именно в этом заключается смысл жизни каждого из нас. И изменить это нельзя – так получилось, мы так устроены, что именно это приносит нам самую большую радость и самое полное удовлетворение.

Кризисы, войны и страхи будут сменять друг друга, а нам оставаться и идти сквозь них: это жизнь, и «для веселия планета наша мало оборудована», – по крайней мере, тот ее кусок, частью которого мы являемся.

И отказываться от главной радости жизни и, собственно говоря, ее смысла из-за того, что идет очередной, пусть даже какой-то очень сильный и длительный, кризис (или депрессия) – в общем-то, так же разумно, как и отказываться от нее по случаю очередного проливного дождя.

Выбирать в этой ситуации, отвечать на вопрос, давший название этой главе, – всецело и исключительно Ваше право и Ваше дело, а я отхожу в сторону и перехожу к следующей проблеме.

Глава 8 Как ориентировать детей

Дети не только цементируют семьи.

Дурно воспитанный, испорченный Вами (а кроме Вас, никто его испортить просто не в состоянии) ребенок может и разрушить Вашу семью – особенно в условиях кризиса.

Именно поэтому в первую очередь, а не только для того, чтобы подготовить своих детей к жесткой взрослой жизни, Вы должны приложить все силы для того, чтобы закалить их физически и эмоционально.

Лучшим материалом по урегулированию конфликтных ситуаций с детьми (да и вообще по отношениям с ними) является книга великой Ю. Б. Гиппенрейтер «Общаться с ребенком. Как?», которую можно без особых проблем найти в магазинах и Интернете.

Строго говоря, тщательно проштудировать эту книгу обязан любой родитель, мало-мальски задумывающийся о своих отношениях с собственными детьми. Она написана исчерпывающе простым языком, очень технологична, подробно объясняет причины, почему в тех или иных ситуациях надо поступать так, а не иначе, и снабжена большим количеством убедительных и хорошо раскрывающих ситуацию примеров.

Приведенные ниже советы являются адаптацией моего собственного опыта к конкретным кризисным условиям и ни в коей мере не могут заместить знакомства с книгой Гиппенрейтер (собственно, я был бы на седьмом небе от счастья, если бы они могли незначительно дополнить ее). **Я считаю знакомство хотя бы с этой книгой Ю. Б. Гиппенрейтер категорически необходимым для любого ответственного родителя.** Это не реклама: если бы я проштудировал ее вовремя, мои дети и жена, да и я сам, были бы намного более спокойными и благополучными.

8.1. Как сохранить уважение в глазах ребенка

8.1.1. Не конфликтуйте при ребенке!

Кризис подрывает нашу уверенность в завтрашнем дне и лишает нас уважения к себе самим.

Между тем для ребенка, даже относительно взрослого, даже подростка, живущего уже своей жизнью, родители во многом остаются основой мира, и их страх, неуверенность, потеря самоуважения и даже просто «потеря лица» означают крах всего мироустройства.

Рисковать, нанося такой удар по детской психике, нельзя, – поэтому оставляйте все свои проблемы за порогом детской и, обсуждая их с женой (или с мужем), не допускайте,

чтобы их слышал ребенок (и тем более чтобы он ощущал их глубину).

Это касается и личных проблем в отношениях с Вашей половиной. Как бы ни напрягались эти отношения, какие бы претензии Вам ни хотелось предъявить и какие умные мысли о ее (или его) поведении высказать, – осуществление этих желаний в присутствии ребенка (и вообще всегда, когда он может Вас слышать, хотя бы из-за приоткрытой двери) должно быть для Вас обоих абсолютным табу.

Ведь ссора между родителями означает для него конец света даже в большей степени, чем слабость и беспомощность одного из них.

Само собой разумеется, тем более нельзя, как бы ни хотелось и каким бы это ни казалось естественным, привлекать ребенка на свою сторону в качестве оружия в конфликте со своей половиной. Это не только разрушает его психику – в конфликте между родителями он очень быстро открывает для себя новые возможности и начинает использовать рознь между вами для того, чтобы добиваться исполнения своих желаний, вымогая их поочередно то у одного, то у другого. Понятно, что это подрывает не только его психику, но и всю Вашу семью.

Вы должны очень четко, очень последовательно и осознанно работать на укрепление авторитета друг друга в глазах ребенка.

Даже если Ваша половина приняла решение, которое кажется Вам полным и законченным бредом, Вы не можете даже намекнуть на это пришедшему к Вам с жалобой ребенку. Решение взрослого по отношению к ребенку может отменять только сам этот взрослый – и никто другой, и максимум, который Вы можете позволить себе в этой ситуации, – спокойно и вежливо обратиться к Вашей половине с обязательно хорошо аргументированной просьбой пересмотреть или смягчить свое решение.

В присутствии ребенка Вы должны хвалить друг друга, радоваться общению друг с другом и гордиться достижениями друг друга. Если никаких достижений нет – извольте придумывать их; в конце концов, в определенном возрасте даже поход в магазин представляется именно «походом», и за простую покупку того, что нужно (или даже не очень нужно), Ваша жена или муж вполне заслуживают Вашей похвалы (разумеется, в присутствии ребенка; разговоры о покупке масла не того сорта и пустом транжирстве денег, если уж Вы считаете их необходимыми, приберегите до того времени, когда ребенок уснет).

Конечно, все это относится к категории «легко сказать, трудно выполнить», – но, строго говоря, к ней относится и вся жизнь как таковая, и для подавляющего большинства людей она не является сколь-нибудь серьезной проблемой.

8.1.2. Ограничивайте свободу ребенка!

Парадоксально, но любители «свободного воспитания» совершенно не понимают, что одним из главных доказательств Вашей любви к ребенку и Вашей заботы о нем служат жестко установленные рамки его поведения.

Не сталкиваясь с ограничениями и запретами, ребенок будет инстинктивно пытаться их нащупать, расширяя границы своего поведения и, с точки зрения внешнего наблюдателя, «пускаясь во все тяжкие». Поэтому эти рамки должны быть установлены раз и навсегда, и за их нарушение ребенок должен жестко и однозначно наказываться.

Разумеется, ребенка нельзя запугивать.

Разумеется, вводимые рамки должны быть достаточно широкими, и при их введении ребенку надо убедительно разъяснять причины, по которым их нельзя нарушать.

Разумеется, любознательность ребенка и его самодеятельность надо в рамках возможного поощрять.

Я знаю человека, который, столкнувшись с попыткой своего дитяти развести костер на паркетном полу, подробно разъяснил, почему этого ни при каких обстоятельствах нельзя делать без взрослых, а затем, тщательно объясняя правила безопасности, развел искомый костер на металлическом подносе, поставленном на четыре стеклянных стакана (чтобы

от подноса не нагревался пол).

Жена, к ее чести, только кусала губы, а потом молча помогала любимому мужу ловить и тушить разлетающиеся по квартире горящие бумажки, поднятые потоком горячего воздуха .

Вероятно, потом умный и эффективный муж получил по полной программе, потому что весь следующий день ходил слегка пришибленный, но при ребенке не было сказано ни одного плохого слова (мы с женой оставались в гостях и после того, как он ушел спать), а сам ребенок на практике и без единого плохого слова осознал причины, по которым подобные костры не стоит разводить даже с участием взрослых .

Принципиально важно, что, будучи однажды введены, запреты не могут меняться и корректироваться (даже если Вам этого хочется), и особенно они не могут меняться и корректироваться по просьбе ребенка, какой бы слезной она ни была. В противном случае они не будут восприниматься ребенком как реально существующие ограничения, и он не будет считаться с ними, а главное – его потребность в рамках поведения не будет удовлетворена.

Это система координат, жизненно необходимая ребенку не только для того, чтобы ориентироваться в мире и понимать, что хорошо, а что плохо, но и для того, чтобы чувствовать Вашу любовь и заботу и быть уверенным в них.

Нам это кажется странным, – но это одна из фундаментальных особенностей детской психики.

8. 1.3. Доверяйте и делегируйте ответственность!

Наверное, самое сложное для взрослого (и для поддержания авторитета, и просто для нормального воспитания) – необходимость постоянной и убедительной демонстрации доверия Вашему ребенку.

Не чувствуя Вашего доверия, он не сможет ощутить и чувства ответственности, не научится сам отвечать за свои поступки, а значит, не научится исправлять свои ошибки (так как будет винить в происходящем с ним кого угодно, кроме самого себя).

Необходимыми элементами оказываемого ему доверия должен быть расширяющийся круг посильных обязанностей ребенка, которые он будет выполнять сам и за результаты которых отвечать «как взрослый». Важно, чтобы эти обязанности были посильны ему (начинать надо, например, с частично самостоятельного одевания), чтобы они постепенно расширялись и чтобы он воспринимал их как игру, как приобщение к интересному и «настоящему» миру взрослых, а не как тяжелую обязанность (в этом нет ничего сложного; дети еще и в пятом классе часто искренне рвутся помочь родителям мыть посуду, и это желание надо просто не отбить).

При этом, конечно, его надо постоянно хвалить за всякое мало-мальски приемлемое исполнение им этих обязанностей, подчеркивая, какой он замечательный помощник родителям, потому что эти обязанности, являясь формой содержательного обучения и приучения к ответственности, должны еще и доставлять радость.

Вы должны определить круг вопросов, решения по которым должен принимать сам ребенок, и постепенно расширять этот круг.

Это необходимо еще и потому, что один из врожденных пороков советского воспитания (наряду с неспособностью людей участвовать в конкуренции) заключался в органической неподготовленностью к принятию каких бы то ни было решений.

Данный порок глубоко укоренен в большинстве каждого из нас; мы не можем искоренить его и, лишь ослабляя его внешние проявления, без специальных усилий можем неосознанно передать их своим детям.

Конечно, определяя круг посильных ребенку обязанностей и решений, мы, скорее всего, будем ошибаться, либо заужая, либо неоправданно расширяя этот круг.

Такие ошибки неизбежны и при достаточно быстром исправлении не являются чем-то

серьезным; просто мы должны внимательно следить за своими детьми и реагировать на изменения в их поведении.

Серьезная проблема заключается в том, что при делегировании ребенку ответственности и демонстрации доверия к нему мы почти обязательно, каким бы ангелом он ни был, столкнемся с обманом с его стороны – просто потому, что нет запрета, который нормальный активный ребенок не попробовал бы на прочность.

Ни при каких обстоятельствах Вы не должны делать «хорошую мину при плохой игре» и делать вид, что ничего не заметили: в этом случае Вам предстоит столкнуться с откровенным и наглым, практически открытым обманом с его стороны, а у ребенка возникает опасность вырасти лгуном и мошенником.

Конечно, это заметно повысит его шансы на вхождение в нынешнюю правящую Россией тусовку, – но за время его взросления правила отбора в нее, возможно, существенно изменятся. Да и если они останутся прежними, цена такого повышения шансов представляется все же запретительно высокой, по крайней мере, с нашей, родительской точки зрения (не говоря уже о том, что превращение человека в часть нынешней правящей тусовки является скорее несчастьем, несмотря на все связанные с этим материальные блага).

Принципиально важно помнить, что ребенок имеет крайне незначительный жизненный опыт и о многом, даже происходящем с ним самим, судит не по собственной, а по Вашей реакции. Ударившись, он, например, может смотреть на Вас, чтобы понять, что означает испытываемая им боль, – и если Вы будете причитать над ним и жалеть его, привыкнет плакать даже от несильной боли, а если Вы отнесетесь к нему хотя и с сочувствием, но сдержанно, привыкнет воспринимать боль (по крайней мере, небольшую) спокойно.

Тем более это относится к моральным вопросам. Если Вы продемонстрируете ему негодование и отвращение, испытываемые Вами к его лжи, и ужас по поводу того, что Ваш ребенок способен солгать Вам, он ощутит и впитает в себя понимание того, что врать нехорошо. (Понимание того, что иногда это жизненно необходимо, воспитывается в более позднем возрасте и более сложными способами.)

Если же Вы попытаетесь замять остроту ситуации и сделать вид, что, в общем, ничего страшного не случилось, – никакие слова о том, что хорошо, а что плохо, не изменят его ощущения, что ложь – это, в общем, вполне приемлемая штука. И с этим ощущением он не только будет врать Вам и другим; судя о других по себе, он уже не сможет в полной мере доверять Вам и полагаться на Вас, что резко ограничит и Ваши возможности воспитания, и его уверенность в жизни (а значит, и конкурентоспособность).

8.1.4. Простые правила наказания и любви

Наказывая ребенка, Вы не должны попадаться в «ловушку ненависти». Даже если Вы пылаете вполне однозначными чувствами и пожеланиями к этому маленькому паршивцу (а изобретательность детей в плане экспериментального выяснения того, что можно, а что нельзя, поистине не поддается описанию), – Вы должны предельно четко разделять и максимально далеко и наглядно разводить Ваши слова и действия, направленные на его проступок и непосредственно на него как на человека.

Выражайте негодование не по поводу самого ребенка, но исключительно по поводу неправильных действий, совершенных им. При любых обстоятельствах, что бы он ни сотворил, он должен твердо знать и ощущать, что его любят не за какие-то достижения, а просто за то, что он есть, что родители любят и принимают его любым – и хорошим, и плохим.

Сильно наказав его, полезно через некоторое время (достаточное для осознания им тяжести своего проступка и впадения им в отчаяние от собственной испорченности) прийти к нему и объяснить, что вы оба его очень любите, и что он хороший, и вам тоже очень тяжело его наказывать.

Поверьте, Вы не обесцените этим наказание, но лишь укрепите свой авторитет и веру Вашего ребенка в свои силы.

Важно, что любое наказание должно быть однократным. Оно может длиться достаточно долго, но за один проступок можно наказывать лишь один раз! – этот «закон джунглей» вполне справедлив и для современного общества, и, как бы нам ни хотелось, ребенка нельзя попрекать тем, что он совершил вчера и за что он вчера же и был наказан.

Напоминая ребенку, что он «натворил в прошлый раз», Вы тем самым будете сеять в его душе ощущение собственной порочности и неправоты, собственной ущербности, разрушая его веру в себя и в то, что он заслуживает Вашей любви. Попрекая его даже недавним прошлым, Вы не помогаете ему осознать свой проступок и избегать его в будущем, но разрушаете его веру в собственные силы, растаптываете его как личность, подрываете его конкурентоспособность.

Поэтому – наказывайте его за совершенный проступок, а не его как личность, при наказании (или вскоре после него) подчеркивайте свою любовь к нему, за один проступок наказывайте только один раз.

Ребенку категорически необходимо чувствовать свою защищенность, и слов «я люблю тебя и всегда тебе помогу» для этого совершенно недостаточно.

Вы должны действительно всегда быть на стороне своих детей, по крайней мере, перед лицом внешнего мира; если они делают что-то не то, старайтесь успеть исправить, а то и наказать их раньше посторонних людей.

Если посторонние люди правы в критике Вашего ребенка в его и Вашем присутствии, Вы должны сначала защитить его от этой критики или хотя бы найти для него смягчающие обстоятельства (вплоть до «это случайность, он больше не будет»).

Да, потом, без посторонних глаз, не унижая тем самым достоинства ребенка, Вы должны «разобраться» с ним «по полной программе», – чтобы у него не возникло ощущения вседозволенности, – но сначала надо не дать посторонним добрым людям, обуреваемым, как обычно, благими намерениями, разрушить ощущение защищенности, оберегающее Вашего ребенка.

В этом Вы должны брать пример с еврейских мам, которые относятся к своим детям, какими бы окончательными раздолбаями они ни были, как к будущим спасителям всего человечества.

Черт его знает – может быть, только поэтому одному еврейскому мальчику две тысячи лет назад это и удалось?

8.2. Падение статуса и уровня потребления

8.2.1. Адаптация к «обществу потребления»

Хотим мы или нет (хотя в основном, насколько я могу судить, хотим), мы живем в обществе потребления.

Это приятно, когда мы смотрим телевизор, и это создает проблемы, когда Ваш ребенок тычет пальцем в какую-нибудь несуразицу в магазине и уверенно заявляет «хочу!»

Вам предстоит достаточно рано – и, скорее всего, намного раньше, чем объясняли Вам самим – объяснить ему, что такое деньги, как Вы их зарабатываете и почему, хотя Вы умный, хороший, сильный и зарабатываете их вполне достаточно, их никогда не бывает сколько надо.

Эта необходимость не зависит от уровня доходов Вашей семьи, ибо в потребительском обществе почти в любом магазине есть вещи, недоступные для абсолютного большинства из нас.

Но главное заключается отнюдь не в этом: ребенок должен понимать, что есть слишком дорогие, хотя и безумно притягательные вещи, для того, чтобы осознать не ограниченность

Вашего кошелька, но принципиальную ограниченность человеческих возможностей в каждый момент времени и чтобы понять, что его желания отнюдь не всегда могут быть выполнены. Более того – знакомство с объективно существующими границами возможного дополнительно и эффективно убеждает его в том, что, помимо его желаний, в мире есть не зависящие от него (и даже от мамы с папой) правила, которые не могут быть нарушены, как ни старайся.

Знакомство с объективным характером мира и с тем, что он не во всем зависит от него – вещь полезная, особенно в нашем все более виртуализирующемся мире.

Вне зависимости от Вашего желания Ваш ребенок будет вовлечен в гонку потребления. Крайне желательно, чтобы он имел те необходимые вещи, которые в его детском коллективе воспринимаются как необходимая норма; без них он будет чувствовать себя неполноценным. (Это, кстати, является дополнительной причиной тщательного выбора детского коллектива, который был бы Вам «по карману» и вместе с тем существовал бы в школе, обеспечивающей хорошее образование, в летнем лагере, обеспечивающем хороший отдых, среди детей знакомых, обеспечивающих хороший пример старших.)

Полезно сделать так, чтобы у Вашего ребенка достаточно рано появились собственные небольшие карманные деньги, которые он расходовал бы по своему усмотрению (например, выдаваемые еженедельно в случае нормального поведения). Это приучит его к принятию решений об использовании ограниченных ресурсов, научит копить, то есть отказывать в текущем потреблении ради достижения отдаленного результата и вообще считать деньги.

Гонка потребления ограничивается одним-единственным способом: разъяснением, в том числе на личном примере, что главным в жизни являются нематериальные ценности – в первую очередь (в его возрасте) дружба, а материальные ценности являются всего лишь средством, упрощающим достижение этих нематериальных ценностей.

Доказать это полностью Вам не удастся (и не надо, так как тогда Ваш ребенок может выпасть из детского коллектива и утратить социализацию, что крайне опасно), но Ваша задача заключается лишь в смягчении давления «общества потребления» и в размывании однозначно материальных представлений о жизненных ценностях.

Кроме того, это страхует Вас на случай резкого ухудшения Вашего социального статуса и материального уровня в условиях кризиса.

8.2.2. Смягчение социального и материального шока: профилактика

Разумеется, ухудшение условий жизни Вашей семьи, если Вы попадете под удар кризиса, болезненно ударит по Вашему ребенку, – и этот удар будет тем сильнее, чем он будет старше и сознательней.

Вам предстоит, насколько это возможно, ослабить этот удар по двум направлениям: с одной стороны, он увидит Вашу беспомощность и Ваше бессилие (и ему не просто будет обидно за Вас, но и страшно за себя, поскольку он привык полагать Ваше благополучие основой своего мира), с другой – упадет его социальный и материальный статус, что будет означать унижение от его одноклассников (а дети, как правило, жестоки исключительно). Кроме того, на этой почве у него может развиться комплекс неконкретизированной и тем самым еще более разрушающей его личной вины.

Боюсь, у Вас нет других средств, кроме как заранее собрать семейный совет и объяснить ему ситуацию, прямо назвав в том числе и негативные последствия, которые затронут лично его, включая самые неприятные, вроде сложностей в отношениях с друзьями и усиления нападок врагов.

При этом важно объяснить (если можно, не прямо), что в ухудшении положения семьи нет ничьей вины – ни родителей, ни его, и что такие вещи, строго говоря, время от времени случаются (при этом полезно привести примеры из фильмов и из жизни собственной семьи, хотя бы и неизвестные ему).

Он все равно столкнется с проблемами, связанными с падением социального и

материального статуса, но в Ваших силах добиться того, чтобы он не винил в этом ни родителей, ни себя.

При этом он перенесет снижение статуса семьи значительно легче, если Вы заранее приучили его четко отделять его собственные достижения от Ваших.

Да, конечно, ребенок должен гордиться родителями, в том числе их достижениями, и чувствовать свою защищенность, если статус родителей позволяет ему, например, не бояться милиционеров в метро.

Однако всякая возможность злоупотребления достижениями родителей (если они есть) должна быть превентивно исключена; в голову ребенка должно быть любыми способами вбито, что достижения родителей – это их достижения, а не его, а он может гордиться (и злоупотреблять, если на то пошло) только собственными, личными достижениями.

И способность быстро бегать или дополнительно выученные сто английских слов в этом отношении на порядок значительнее, чем, например, те или иные властные полномочия его отца.

Если Вас угораздило добиться успеха в жизни, такая профилактика является строго обязательной и без какого бы то ни было кризиса. Необходимо, чтобы Ваш ребенок разумно использовал возможности, даваемые ему Вашим статусом, в качестве лучших стартовых позиций, но не злоупотреблял ими, используя для прикрытия каких-либо безобразий (примерами этого полна жизнь современной российской правящей тусовки), и не бунтовал против них, ломая жизнь себе и портя ее близким (примерами чего была полна жизнь советской номенклатуры).

Важной профилактикой против неадекватной реакции ребенка на кризисное ухудшение условий жизни Вашей семьи является также ограничение его эгоизма, привлечение внимания к тому, что и у других людей тоже есть интересы и права, уважать которые надо даже тогда, когда они прямо противоречат его желаниям.

Самым действенным способом ограничения детского эгоизма является второй ребенок, не говоря уже о последующих. Единственный ребенок очень легко может стать, в китайских терминах, «маленьким императором»; ему очень болезненно будет даваться осознание того просто факта, что, кроме него, на свете есть и другие люди с теми же правами, что у него, но часто с диаметрально противоположными интересами.

Появление же маленького ребенка, лишив его исключительного статуса в семье, объяснит ему это на примере повседневной жизни.

Правда, это может, несмотря на естественную любовь, породить у старшего ребенка ненависть к младшему, отнимающему у него любовь и внимание родителей. Чтобы эта ненависть не приобрела неприемлемые черты (периодическое проявление неприязни, даже в грубой форме, дело вполне нормальное, которое не должно пугать родителей и требует лишь рутинного наказания), целесообразно выработать в семье четкую иерархию отношений.

Главными являются, безусловно, родители.

Ребенок должен точно ощущать свое место и свой статус в семье: о нем заботятся, потому что он мал и слаб, но его слово – это просьба, а слово взрослых – закон. Любая попытка вымогательства с его стороны должна беспощадно пресекаться, а то и караться.

Но из двух детей главным должен быть старший ребенок – просто потому, что он старший.

Да, младенец беспомощен, а младший ребенок менее опытен, поэтому с ним надо больше возиться, оберегать и учить его. Но при любой возможности свободного выбора родителей (когда младший не ревет, например) внимание должно быть в первую очередь обращено на старшего. Старшему надо накладывать еду первому из детей, сразу после родителей. О том, что случилось за день, надо в первую очередь спрашивать у него, а уже потом у остальных детей (и тоже по старшинству). Ему нужно поручать простые действия в отношении младшего (например, посмотреть за ним, пока взрослые займутся чем-то своим), а при расхождении детских мнений его решение, как правило, должно быть главным (разумеется, это правило не должно вырождаться в диктатуру, и родители должны следить за

тем, чтобы мнение остальных детей учитывалось тоже).

Ощущение собственного старшинства и приближенности к родителям поможет ребенку относительно спокойно воспринять большее внимание, которое родители уделяют малышу (или малышам), да и вообще появление этого конкурента как таковое.

Наличие твердых правил, пусть даже немногих, придает отношениям в семье устойчивость и (при условии адекватности этих правил, конечно) серьезно помогает ей переживать кризис, в том числе и вызванное им падение социального статуса и уровня потребления.

8.2.3. Основы поведения в конфликтной ситуации

Мы все далеко не ангелы.

И нужно быть готовым к тому, что конфликтные ситуации в условиях кризиса скорее всего – по крайней мере, на первом этапе – участятся и станут более болезненными, несмотря на все Ваши усилия и разъяснения.

В конфликтах с ребенком или подростком Вы должны научиться вставать на его место: другого способа разрешать эти конфликты просто не существует.

Вы должны не говорить от своего имени, давя на него или навязывая ему Ваше видение проблемы, а прежде всего проговорить то, что, по Вашему мнению, он чувствует, и причины, по которым он предпринимает то или иное действие. При этом задавать прямые вопросы в стиле «Почему ты так поступаешь?» или «Что ты хочешь?» бессмысленно; ребенок и даже подросток просто не в состоянии полностью отдавать себе отчет в своих мыслях и тем более чувствах, и потому Вы в лучшем случае получите обрывочный бессвязный лепет, который только дезориентирует Вас и ухудшит Вашу коммуникацию с ребенком, а в худшем – полное замыкание и отказ от всякого контакта.

Помните, что, как бы Вам ни было тяжело и обидно, каким бы беспомощным Вы себя ни чувствовали, взрослый – это все-таки Вы, и именно Вам искать выход из всякой тупиковой и тем более конфликтной ситуации.

Вы должны постараться ощутить своего ребенка и задавать вопросы в стиле «Ты сделал это, потому что почувствовал то-то и то-то?» или, что лучше, хотя и ведет Вас более длинным путем, «Ты чувствуешь вот это и вот это?»

Скорее всего, Вы ошибетесь, но Ваш ребенок не на первый, так на пятый раз откликнется, прочувствовав Ваш дружественный настрой и то, что вы на его стороне (раз пытаетесь понять его), и поправит Вас, восстановив коммуникацию.

А затем, поняв его мотивы, можно уже совместно искать выход – и если Вы будете продолжать стараться стоять на его позициях и пытаться уловить, что же он чувствует и почему он хочет того или иного, почти обязательно Вам поможет, потому что дети, даже наши собственные, значительно искреннее и добросовестнее нас.

Это не простой путь, и Ваш ребенок вряд ли сразу поверит в искренность Ваших намерений (особенно если до этого Вы привыкли давить на него), а поверив первый раз, потом скоро забудет это, так что Вам придется проходить одну и ту же трудную дорогу несколько раз подряд.

Но в итоге Вы будете вознаграждены сотрудничеством, причем Ваш ребенок приобретет качественно новый и очень полезный в жизни навык неконфронтационного урегулирования конфликта (разумеется, через некоторое время, когда он повзрослеет, Вы объясните ему, что это возможно не всегда, и укажете на причины этого).

Весьма вероятно, Вы будете потрясены, обнаружив в ходе бесед подобного рода, до какой степени добросовестности Ваш ребенок пытается копировать Вас – разумеется, в меру своего понимания и восприятия, путая значимые черты со случайными.

И не бойтесь, что, идя навстречу Вашему ребенку, Вы тем самым «потакаете» его плохим качествам: напротив, Вы пробуждаете в нем его лучшие качества, обращаясь к ним и опираясь на них, чтобы в ходе совместной работы избавить его от плохих.

8.3. Чему учить: какие профессии будут востребованы в кризисе

Несмотря на длительность и разрушительность нынешнего кризиса, являющегося началом болезненной депрессии, Ваши дети скорее всего начнут трудовую деятельность уже по завершении этих неприятных процессов – во время оздоровления экономики.

Каким образом и на базе каких именно технологий будет осуществляться это восстановление, с удовлетворительной точностью предвидеть нельзя, а ошибиться было бы крайне обидно.

Поэтому в первую очередь в своих детях надо воспитывать навыки, а не конкретные умения.

Важнейшими универсальными навыками являются:

• умение концентрироваться: понимать, что Вам надо, ставить задачу перед собой и последовательно достигать ее;

• умение самостоятельно принимать решения, осознавать и исправлять собственные ошибки;

• стойкость и упорство, умение не опускать рук после первых неудач, а добиваться желаемого, изобретательно чередуя методы;

• способность одновременно к конкуренции и солидарности, понимание важности и необходимости того и другого, умение дружить;

• общительность, способность взаимодействовать с людьми, быстро социализоваться и добиваться, чтобы они начинали хотеть именно того, что нужно Вам.

Из конкретных умений универсальным является лишь владение английским языком; собственно, это категорическое требование современной жизни, и обучение ребенка английскому языку является столь же обязательным, что и обучение его языку русскому.

Для лучшего выбора Вашим ребенком будущей профессии надо всеми силами стараться разнообразить его кругозор, рассказывать и показывать как можно больше, стараясь как можно раньше выявить интересующие его сферы – понимая, что по ходу учебы интересы могут смениться не раз.

Если у Вашего ребенка есть способности к математике, он должен ее изучать. Даже если интерес к ней пропадет (или пропадут сами способности – такое бывает), математика остается основой основ современного знания.

Она объясняет основные закономерности мира и учит понимать их во всем их разнообразии, тренирует гибкость и адаптивность мышления и развивает способность к абстрагированию. (До сих пор помню фразу преподавателя на лекции в МГУ: «Представить себе п+1 – мерное пространство очень просто: представьте себе n-мерное пространство, а потом добавьте еще одно измерение».)

Недаром в начале 90-х годов первая массовая волна российских бизнесменов в значительной степени состояла из математиков, вторая – их технических специалистов (в основном НИИ, так или иначе связанных с обороной), и лишь третья – из собственно профессиональных экономистов.

Но главное, что мы привыкли недооценивать, – математика учит, что реальность действительно существует и подчиняется очень строгим и в принципе поддающимся познанию (хотя не обязательно известным Вам прямо сейчас) законам.

В условиях виртуализации мира и гуманитаризации образования (что часто означает исчезновение его как инструмента передачи соответствующих действительности знаний) твердое понимание того, что мир материален, а значительная его часть и вовсе существует независимо от телевидения и усилий политтехнологов, может оказаться весомым, хотя и неожиданным конкурентным преимуществом.

Поэтому углубленное изучение математики если и не совершенно необходимо, то, во всяком случае, крайне желательно.

Если же у Вашего ребенка закрепился интерес и способности к ней – не забывайте, что это одна из немногих наук, в которых в России сохранилась школа мирового уровня, и, если Ваш ребенок станет математиком, он найдет себе применение, в крайнем случае, за пределами страны.

Если способностей к математике нет, надо рассматривать другие отрасли, которые останутся привлекательными практически при любых обстоятельствах.

При наличии технических способностей обратите внимание на физику, биологию и химию: в лучших российских вузах сохраняется высокий уровень подготовки специалистов, который сделает Вашего ребенка востребованным в стране, а если он захочет – и за рубежом. Если же он по каким-либо причинам захочет сменить сферу деятельности, отличная универсальная подготовка, которую он получит в этих вузах, облегчит ему переквалификацию и позволит быстро стать качественным специалистом в другой сфере.

Если он не хочет быть ученым или его способности к учебе недостаточны (или Вы не можете обеспечить ему учебу в соответствующих вузах), но у него есть склонность к технике, – обратите внимание на постоянную востребованность инженеров-технологов.

Острота их нехватки снизится из-за кризиса, однако деградация системы образования в результате ее либерального реформирования, а также пренебрежение основной массой выпускников и их родителей этими «скучными» специальностями сохранят постоянную потребность в них, что гарантирует хорошую оплату труда и постоянную работу.

Технологи будут востребованы в производствах, которые развиваются в России практически при любых обстоятельствах. Это экспортные отрасли – добыча и первичная переработка сырья и древесины, а также отрасли, связанные с жизнеобеспечением: энергетика, транспорт и связь, жилищно-коммунальное хозяйство, пищевая промышленность и торговля (используемая там техника тоже является довольно сложной).

Если ваш ребенок является ярко выраженным гуманитарием – попробуйте проверить, нет ли у него способности к юриспруденции, управлению, экономике или к изучению международных отношений. Хорошие вузы в этих сферах обеспечивают качественное универсальное образование, почти обеспечивающее хорошее трудоустройство даже тогда, когда найти работу по формально полученной специальности оказывается невозможно.

Бегите как огня коммерческих вузов: большинство из них (хотя есть и исключения) дает за деньги не знания, но лишь никому не нужный диплом.

Не позволяйте своему ребенку даже думать о таких прекрасных специальностях, как «юрист» (без указания конкретной специальности и вне конкретных 3–4 вузов на всю Россию), «бухгалтер», «менеджер», «журналист», «политолог», «социолог» и «связи с общественностью». В большинстве случаев заведения, якобы обучающие этим специальностям, производят высокопрофессиональных безработных с гротескно завышенными ожиданиями и напрочь отбитой способностью не только к социальной адаптации, но даже к простому обучению.

Если есть малейшая возможность – сделайте так, чтобы подработка не была для Вашего ребенка жизненной необходимостью во время учебы. Какие бы сказки нам ни рассказывали, учеба, в ходе которой приходится еще и зарабатывать на жизнь каким-то совершенно посторонним занятием, как правило, – не учеба.

Тяжелый труд изматывает если не физически, то психологически и, существенно снижая восприимчивость мозга, серьезно затрудняет и без того тяжелую (в местах, в которых стоит учиться) учебу.

Да, известно множество примеров того, как люди с высочайшим уровнем мотивации и организованности получали прекрасное образование, работая курьерами или продавцами или по ночам разгружая вагоны. Однако эти примеры – не более чем исключения: основная масса учившихся подобным образом людей так никому и не стала известной просто потому, что не смогла ничему выучиться.

Подработка допустима только в двух случаях.

Первый – если Вашего ребенка занесло (а Вы недоглядели) в вуз, не учащий ничему

реальному и на практике предоставляющему лишь диплом о якобы высшем образовании. Если учиться нечему и не у кого – можно и разгружать вагоны, но не стоит ли попытаться прорваться в нормальное место?

Второй случай – если студент подрабатывает по специальности, например, переводом специализированной литературы или работая на должности, позволяющей соприкасаться со знаниями, но не требующей специальных навыков (не уборщиком, а, например, помощником или секретарем) в профильной компании.

В этом случае подработка является элементом профессиональной адаптации (часто даже необходимым) и дополнительным способом обучения (что очень важно в ситуации, когда «регулярное» обучение даже в лучших вузах страдает многочисленными пороками).

Однако в любом случае Вам надо понимать: если подработка (вне профессиональной компании, то есть кроме описанного второго случая) является категорическим условием выживания во время обучения – это обучение очень серьезно затруднено.

Часть III Деловые советы

Глава 9 Как сохранить работу

9.1. Учите права! – и не забывайте, что на деле их нет

Прежде всего возьмите Трудовой кодекс (в Интернете его легко найти), максимально тщательно изучите свои права и будьте готовы их отстаивать, не поддаваясь в том числе и на весьма частые обманы. Изучите рекомендации профессионалов (например, тут: http://hh.ru/contents/publica-tion.do?publicationRubrikId=72&publicationId=2556), но помните – любую из них надо проверять, соотносясь не только с Трудовым кодексом, но и со здравым смыслом.

Важно знать, что «по сокращению» нельзя увольнять беременных и женщин в декретном отпуске, женщин с детьми до трех лет, одиноких матерей, воспитывающих ребенка до 14 лет или ребенка-инвалида до 18 лет, или любых других лиц, воспитывающих таких детей без матери.

Более того: если время действия срочного трудового договора истекло в период беременности, женщина должна написать заявление о продлении такого договора, и работодатель обязан продлить его до наступления у женщины права на отпуск по беременности и родам.

Поэтому, забеременев в период сокращений, Вы практически получаете «охранный лист». Конечно, на основании этого нельзя советовать следовать примеру многих шустрых девушек, которые, чтобы отсрочить свое увольнение, стали получать у знакомых врачей поддельные справки о беременности.

Существенно, что в принципе не допускается увольнение работника по инициативе работодателя (кроме ликвидации организации либо прекращения деятельности работодателем – физическим лицом) в период его временной нетрудоспособности и в период пребывания в отпуске.

Это значит, что если Вам от известий о возможных сокращениях стало плохо, и Вы заболели, – до истечения действия больничного листа уволить Вас по сокращению штатов невозможно, даже если Вы болеете несколько недель, а то и месяцев.

В общем случае работодатель должен уведомить вас о грядущем сокращении не менее чем за два месяца, причем сделать он это должен обязательно под расписку – иначе Вы потом сможете заявить, что, мол, ничего не знали и за счет этого продержаться на работе еще два месяца.

Уведомляя о предстоящем сокращении, работодатель обязан предложить Вам все

имеющиеся в организации вакансии. Если он по каким-то причинам не делает этого – не поленитесь спросить; если он говорит, что вакансий нет, попытайтесь навести неформальные справки – возможно, он держит их для кого-то из «своих». Если вакансии есть, Вы можете на них претендовать в первую очередь как сотрудник именно данной компании.

Помните, что около трети уволенных «по сокращению» в ноябре 2008 года устроились на работу – разумеется, худшую, но все-таки работу – на собственном предприятии.

При увольнении Вам должны выплатить выходное пособие в размере среднего месячного заработка. Если в течение месяца после увольнения Вы не устроились на новое место, Вам должны выплатить средний заработок за второй месяц. Можно получить заработок и за третий месяц, – но только в том случае, если в течение двух недель после увольнения Вы успели встать на учет в Службе занятости и за два месяца так и не были ею трудоустроены.

Помимо выходного пособия при увольнении Вам должны выплатить компенсацию за все дни отпуска, не использованные Вами за время работы в данной организации.

Если в Вашей организации есть положение о премировании сотрудников 13-й зарплатой, которое предусматривает ее выплату в зависимости от отработанного рабочего времени и достигнутым результатам, Вы должны получить ее часть пропорционально отработанному рабочему времени и этим результатам.

Не стесняйтесь идти в бухгалтерию и требовать подробного расчета того, из чего и на каком основании сложилась выплачиваемая Вам при увольнении сумма. Помните, что бухгалтерия (как и отдел кадров) – это мистическое место почти в любой компании, и ее сотрудники часто сами не вполне понимают, из чего складываются рассчитанные компьютером начисления. Соответственно, какие-то важные для Вас положения, предусмотренные законом, могут быть не внесены в программу компьютера, а о каких-то бухгалтерия может пытаться «забыть» по указанию работодателя.

Ваша задача – добиться полной выплаты всего положенного.

При ведении переговоров помните, что, как бы сердечно и даже ласково ни относился к Вам инспектор отдела кадров, Вы с ним находитесь по разные стороны баррикад. Он (возможно, чтобы самому сохранить работу) должен уволить Вас с минимальными расходами для работодателя, Ваша задача – остаться на работе либо, в крайнем случае, уйти, положив в карман максимально возможное.

Поэтому сердечность и ласковость сотрудника отдела кадров, его человеческое участие в Вашей судьбе должны сразу же включать в Вашем мозгу «сигнал тревоги»: весьма вероятно, что такое, мягко говоря, нетипичное поведение – всего лишь способ убаюкать Вашу бдительность и добиться Вашего увольнения без получения всех полагающихся по закону выплат.

Весьма распространены случаи, когда сокращаемых сотрудников просят, ссылаясь на тяжелое финансовое положение, написать… заявления по собственному желанию! Помните, что, поддавшись на эти уговоры, Вы сами лишаете себя своих прав и выплат, полагающихся Вам даже по нашему несовершенному Трудовому кодексу.

Весьма вероятны ситуации, когда, в связи с «временными» трудностями отправляя сотрудников в неоплачиваемый (обычно двухмесячный) отпуск, руководство компании предлагает им все-таки работать, трактуя это как «проверку на лояльность». Соглашаться или нет на такие предложения, надо решать самому в зависимости от перспектив Вашего предприятия и степени остроты проблем с работой в Вашем регионе (естественно, если можно найти другую работу, надо бежать на нее немедленно).

Однако стоит подчеркнуть, что в данном случае тест на «лояльность» не проходит само руководство предприятия, из-за временных трудностей предлагая своим сотрудникам работать бесплатно. Добросовестные руководители в таких случаях предлагают работникам согласиться на задолженность по зарплате, которая будет погашена после преодоления трудностей; в этом случае люди получают заработанные деньги (пусть и «подъеденные» инфляцией), но не трудятся безвозмездно.

Все чаще работодатели используют для «экономичного» увольнения аттестацию персонала, так как трудовой договор может быть в одностороннем порядке расторгнут работодателем в случае «несоответствия работника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации».

В октябре-декабре 2008 года этим в основном занимались крупные западные фирмы, устраивая внеплановые аттестации, по результатам которых менеджеры среднего звена (у них наиболее наглядно противоречие между относительно небольшими обязанностями и относительно высокими зарплатами) пачками получали заключения о несоответствии занимаемой должности. Эффективность данного способа для работодателя делает почти неизбежным его применение широкими массами и собственно российских предпринимателей.

Между тем проведение аттестации жестко регламентируется российским законодательством, знание которого позволяет защищать свои права даже в самых неблагоприятных ситуациях.

Прежде всего Вам должно быть сообщено не только о сроках проведения аттестации, но и о ее графике не позднее чем за месяц до ее начала. Если этого не было сделано (или было сделано не под роспись, что позволяет Вам отрицать факт своевременного уведомления), Вы имеете право не участвовать в аттестации, требуя ее переноса по отношению к Вам, или оспаривать в суде ее результаты (которые, строго говоря, в современных условиях обычно предсказуемы).

Аттестация не может проводиться в отношении беременных женщин и сотрудников, проработавших в компании меньше года.

Оценка профессиональной пригодности работника должна быть обоснованной и опираться на объективные критерии (обычно содержащиеся в квалификационных требованиях, установленных по каждой должности; обычно они закреплены в должностных инструкциях; при этом к Вам не могут предъявляться требования, с которыми Вы предварительно не были ознакомлены).

Вы не можете быть уволены на основании результатов аттестации в период Вашей временной нетрудоспособности или пребывания в отпуске, а также если Вы – женщина, имеющая ребенка до 14 лет, или одинокая мать, воспитывающая ребенка в возрасте до 14 лет или ребенка-инвалида до 18 лет, или любое другое лицо, воспитывающее подобного ребенка без матери.

Наконец, даже увольняя Вас по итогам аттестации на основании несоответствия занимаемой должности, работодатель обязан представить Вам перечень всех имеющихся должностей, которые Вы можете занять в данной организации в соответствии с Вашей квалификацией, выявленной аттестацией (если, конечно, такие места есть).

Последний случай не является редким, так как часто работодатель устраивает аттестацию не только для того, чтобы освободиться от ставших лишними работников, но и для того, чтобы снизить зарплату нужным ему работникам в тех случаях, когда она стала, с его точки зрения, завышенной. Соглашаться на такое предложение или нет – Ваше дело (еще и потому, что аттестация с заранее заданным результатом, как правило, еще и носит унизительный характер), однако в любом случае следует учитывать такую возможную мотивацию работодателя.

Если Вы не согласны с решением аттестационной комиссии, Вы можете обжаловать ее в суде. Если Вы можете представить доказательства нарушений работодателем процедуры проведения аттестации (включая предупреждение сотрудников о ее проведении за месяц), суд может признать результаты аттестации недействительными, что даст Вам некоторую передышку. Если таких доказательств у Вас нет, разумно использовать в качестве аргументов о наличии у Вас требуемой квалификации факта получения Вами от данного работодателя в прошлом на Вашем рабочем месте премий, бонусов, иных поощрений и награждений.

Принципиально важно, что о знании Вами своих прав Вы должны проинформировать отдел кадров как можно раньше и как можно вежливее, чтобы он выделил Вас как

«неудобную жертву», с которой при любых обстоятельствах лучше не связываться. Разумеется, это информирование должно носить хотя и убедительный, но максимально общий характер и не оказаться подсказкой, позволяющей Вашему работодателю и его представителям избежать тех ошибок, которые они могли бы сделать.

Если Вы поймете, что, сознавая Ваше неудобство как жертвы, отдел кадров все равно намерен Вас уволить, попробуйте поторговаться, предложив не портить жизнь и не протестовать в обмен на дополнительные нагрузки или переход на другую работу, или переподготовку, или переоформление на полставки. Если у Вас на работе есть заметный «социальный пакет», административный отпуск без оплаты труда, но с сохранением должности (и сохранением записи в трудовой книжке) является хорошей альтернативой увольнению.

* * *

И несмотря на все изложенное, помните, что при крайней необходимости работодатель может спокойно организовать увольнение, в том числе и значительной части трудового коллектива, «по статье», придравшись к тому или иному нарушению Вами тех или иных должностных инструкций (которые могут быть абсурдно усложнены специально для таких случаев) или просто организовав такое нарушение, дав, например, крайне трудноисполнимое поручение или же два взаимоисключающих поручения.

9.2. Не поддавайтесь на хамство

Значительная часть работодателей решает проблему увольнения существенной части трудового коллектива путем создания невыносимых условий работы.

Это может быть простое бытовое хамство, это могут быть оскорбления и подробные рассуждения о «дармоедах» и «тунеядцах», это может быть сознательное и бессмысленное ухудшение условий работы. Весьма характерной формой такого хамства может стать введение системы штрафов за самые малые, самые незначительные провинности, а также сопровождающиеся соответствующими комментариями отказ от обещанных премий, задержка части зарплаты или просто ее снижение.

Особенно часто это применяется в малом и среднем бизнесе, где значительная часть работников получают «черные» либо «серые» зарплаты либо вовсе работают без оформления, что существенно затрудняет их возможности жаловаться и вообще отстаивать свои права теми или иными формальными процедурами, предусмотренными законом.

Меня поразило большое количество магазинов одежды и обуви, открывшихся в Москве утром 2 января 2009 года. В зависимости от полета фантазии владельцы открывали их в 10, 9 и даже в 8 часов утра. Естественно, они в принципе не предполагали, что кто-то зайдет и что-то купит у них в этот день и в это время, когда праздники, в общем, еще продолжаются, а все подарки уже давно не только куплены, но и подарены.

Их цель была совершенно иной – «проверить вставаемость» трудового коллектива, чтобы выявить «нарушителей трудовой дисциплины» и запротоколировать нарушение. Понятно, что второе аналогичное «нарушение» будет означать уже неоднократность нарушения своих обязанностей, что позволит уволить соответствующего сотрудника «по статье» без причитающихся ему компенсаций. А если опоздание будет сильным (более 4 часов), или человек вообще не появится в этот день на работе, – это вполне можно оформить уже как «грубое однократное» нарушение, которого тоже вполне достаточно для увольнения.

Существенно и то, что часть работников, почувствовавших себя оскорбленными таким вполне откровенным самодурством и желая сберечь нервы вместо денег, вполне может обидеться и уйти сама, по собственному желанию, сэкономив грамотному работодателю время на их увольнение и деньги на предусмотренные законом компенсации.

В этих условиях можно посоветовать только одно: если у Вас нет надежного

«запасного аэродрома», а Ваша квалификация не является уникальной, позволяющей гарантированно и быстро найти привлекательную работу – стисните зубы и терпите.

Не делайте того, чего хочет добиться от Вас недобросовестный работодатель.

Это может быть очень тяжело, но в условиях развертывающегося кризиса работа как таковая, как постоянный источник даже небольших средств становится самостоятельной ценностью, и найти ее, даже если Вас уволили несправедливо (или Вы ушли из-за чинящейся по отношению к Вам несправедливости) очень и очень трудно.

Между тем условием выживания в кризисе, на которое нам всем следует ориентироваться, является сохранение не уровня, а самого источника регулярных доходов. Хоть какого-то источника, даже сопряженного с постоянным унижением: на время кризиса работодатель – какой есть, со всеми своими недостатками и даже пороками – стал на рынке труда безусловным и бесспорным хозяином.

* * *

Само собой разумеется, что в этих условиях Вам надо категорически отказаться от самой возможности не то что хамить (если у Вас когда-либо была такая привычка), но даже просто говорить резкости начальнику и коллегам.

И каковы бы ни были Ваши желания и потребности, не просите о повышении зарплаты: в кризисных условиях это будет воспринято как то же самое хамство и станет гарантированным способом сделать себя первым кандидатом на увольнение.

9.3. Станьте незаменимым

Около палатки спящих туристов рычит медведь, и один из них начинает лихорадочно зашнуровывать кроссовки.

– Ты что, думаешь, кроссовки помогут тебе оторваться от медведя?

– Дурак, мне достаточно оторваться от тебя!

Апокриф американских консультантов по сохранению работы

Угроза широких увольнений автоматически превращает Ваших коллег в Ваших конкурентов за рабочие места, количество которых в Вашей организации может сократиться.

Учитывая это (и поскольку реальных трудовых прав у Вас по либерализованному трудовому законодательству России не очень много), проявите максимальное усердие и разумную инициативу на работе. Разумеется, не занимайтесь заискиванием и подхалимажем, которые сами по себе вызывают у нормальных людей крайне негативную реакцию. Однако Вам жизненно необходимо выявить круг работников, которые будут причастны к определению, кого уволить, а кого нет, и стать для них максимально комфортным (и в личном, и в профессиональном плане) сотрудником, даже если для этого придется перерабатывать и поступиться какими-то текущими правами.

Будьте активными и исполнительными.

Один из лучших способов проявить, хорошо зарекомендовать себя в глазах руководства – в инициативном порядке внести предложения об улучшении работы Вашей компании, о повышении ее устойчивости, может быть, о новом, перспективном направлении ее деятельности. Разумеется, эти предложения не должны включать увольнение Ваших коллег и должны быть приемлемы для Вашего руководства. Даже если Ваша компания обладает очень косной корпоративной культурой, а инициатива сотрудников не приветствуется или даже не предполагается, кризис – как раз то время, когда даже отвергнутые и даже вызвавшие неприятие самим фактом своих появлений инициативные предложения могут вызвать уважение к их автору.

Если у Вас относительно высокая зарплата, а Вы видите, что дела компании идут

плохо, Вы можете не ждать секвестра своих доходов, осуществленных под тем или иным соусом, а самостоятельно сообщить руководству о своей готовности на временное сокращение доходов «ради блага компании». Примеры таких действий в истории российского бизнеса были. С одной стороны, Ваша самоотверженность будет совершенно точно оценена руководством, с другой, если оно предполагало сократить Вам зарплату на большую сумму, чем та, о которой Вы ему сообщили, ему будет психологически тяжело сделать это – и, глядишь, Вы еще и сэкономите деньги!

Постарайтесь стать незаменимым специалистом, но, если у Вас нет уникальной и категорически необходимой Вашей компании квалификации и Вы уже никак не успеваете получить ее, – вспомните, что в нашем обществе уникальным зачастую оказывается даже просто аккуратное и полное исполнение собственных обязанностей.

Собственно, именно за это в нашем обществе пользуются почти всеобщим уважением немцы .

Поэтому прежде всего ответьте сами себе на вопрос о том, насколько добросовестно и тщательно Вы выполняете свои обязанности, – и немедленно устраните все свои недоработки. Ведь «при прочих равных условиях» в первую очередь будут увольнять тех, кто относится к своей работе халатно. Более того: старайтесь (если, конечно, это технологически возможно) перевыполнять взятые обязательства.

Если Вам все же объявили о предстоящем увольнении, попробуйте узнать, есть ли конкретные претензии к Вашей работе и что Вы должны изменить, чтобы остаться в организации, пусть даже и на худшей должности.

*** * ***

Возможно, все вышеперечисленное Вам по тем или иным причинам не подходит. Тогда у Вас остается еще одна возможность, еще одна уникальная компетенция – стать «лучом света» в замученном и запуганном кризисом и задерганном негативными ожиданиями трудовом коллективе.

Как бы Вам ни было тяжело, на работе демонстрируйте хорошее настроение, доброжелательность, позитивный юмор и спокойствие.

Вспомните Штирлица в «Семнадцати мгновениях весны»: хотя его и заподозрили именно из-за спокойствия перед лицом неминуемого краха, в фильме видно, как именно это спокойствие и доброжелательность привлекали к нему его сослуживцев и существенно расширяли его возможности.

Выглядите бодрым и веселым, постарайтесь стать психологической опорой для Вашего руководства и Ваших коллег. Такие люди – редкость в кризисе, они несут тепло и оптимизм, в которых нуждается в том числе и начальство, и это будет Вашим серьезным конкурентным преимуществом.

И ни при каких обстоятельствах не паникуйте и не впадайте в истерики – паникеров, как и склочников, увольняют первыми.

9.4. Не дожидайтесь увольнения – готовьтесь заранее!

Неожиданность имеет право быть только приятной

9.4.1. Диверсифицируйте свою квалификацию

Прежде всего, если Вы не обладаете уникальным умением, делающим Вас незаменимым сотрудником, постарайтесь его так или иначе приобрести: пригодится если не на этой работе, так на следующей.

Посмотрите по сторонам – какие помощники и какие работы нужны Вашим устойчиво преуспевающим знакомым? – и постарайтесь пройти курсы повышения квалификации или

обучения какому-то важному умению. Конечно, это не должны быть умения, потребность в которых отпадет в кризисе, в первую очередь связанные с проведением досуга или какими-то экзотическими модами, или умения, в области которых и без того наблюдается перепроизводство специалистов.

А вот то, что связано с расслаблением в условиях стресса (например, умение делать массаж или оказывать быструю психологическую помощь), с тяжелой и непрестижной, но требующей доверия работой (например, сиделкой при лежачих больных), может, наоборот, найти повышенный спрос.

При переподготовке или получении дополнительной квалификации очень важно избежать многочисленных контор, которые просто берут у Вас деньги, не давая реальных навыков и знаний, или неоправданно затягивают процесс обучения ради увеличения стоимости Вашей учебы. Здесь Вы можете полагаться только на свои впечатления и, если повезет, отзывы знакомых (хотя они далеко не всегда могут оценить ситуацию адекватно); помните, однако, что лучше переплатить, чем за относительно небольшие деньги не получить вообще ничего.

Вспомните все свои умения, которые у Вас есть. Может быть, Вы прекрасно умеете делать мелкий домашний ремонт? – одно это может прокормить Вашу семью, так как к соседу или жильцу соседнего дома люди всегда обратятся более охотно, чем к «гастролеру» из «фирмы-однодневки» (и из соображений безопасности, и понимая, что с Вас в случае чего проще будет спросить за брак).

Разнообразные поделки и умения (вроде игры на музыкальных инструментах) тоже могут стать источником существования – для этого есть ярмарки и газеты бесплатных объявлений.

Наконец, можно оказывать всегда востребованные услуги – от частного извоза (несмотря на растущую конкуренцию, это кормит десятки тысяч людей; не забудьте только завести визитные карточки, чтоб Вас можно было вызывать заранее) до приготовления домашних обедов для расположенных недалеко небольших фирм. В конце концов один мой знакомый студентом подрабатывал в том числе и тем, что в ливень доводил людей от метро до дома под зонтиком.

Способов зарабатывать деньги, да еще и в крупном городе, достаточно много, – нужно только хорошо подумать.

А вот это делать всегда лучше заранее.

9.4.2. Поставьте на уши всех

Начинайте искать запасную работу как можно раньше – и не пугайтесь отказов. Это нормально: и без кризиса рутинный поиск хорошей работы занимал от 2 до 6 месяцев, поэтому прилагайте максимум усилий – и заранее настройте себя на отсутствие быстрых результатов (ибо необоснованные ожидания – наиболее короткий путь к неврозу).

Не постесняйтесь быстро оповестить всех друзей, родственников и знакомых о своем «полубезработном» состоянии и попросить их, чтобы ОНИ, в свою очередь, поинтересовались у своих знакомых, родственников и друзей о наличии пригодных для Вас вакансий или возможностей.

Используйте все имеющиеся у Вас визитные карточки для обзвона людей (в том числе и полузнакомых) и предложения своих услуг. Это неприятно, но необходимо, – и если Вы и не найдете работу, найдете как минимум несколько хороших знакомых на будущее.

Помните, что в нашей неформальной стране многие вакансии до сих пор создаются под перспективного человека, а не наоборот, – и если Вас расхвалит кто-то, кому доверяет тот или иной работодатель, перспективная вакансия может быть создана специально для Вас.

При этом важно следить за новостями, интернет-аналитикой, беседовать со знающими людьми, чтобы понимать реальное положение и перспективы компаний, в которые Вас позовут.

И пока не стоит искать работу за рубежом, особенно на Украине, – там положение дел значительно хуже, чем в большинстве наших регионов.

9.4.3. «Составь резюме, деточка»

Составьте резюме, а затем максимально приукрасьте его, не греша против истины. Это достигается четырьмя основными путями:

• включением в него всех образовательных программ, в которых Вы когда-либо принимали участие, даже самых незначительных (при этом не обязательно указывать, что диплом какого-нибудь Мэрилендского университета Вы получили на выездных курсах в Воронеже), если у Вас сохранилась справка о Вашем участии, и всех Ваших наград за любые достижения (лучше, конечно, связанные с профессией), полученных в сознательном возрасте;

• подробным описанием трех-четырех Ваших функций на каждом рабочем месте, причем эти функции должны описываться в наиболее выигрышном для Вас ключе (например, не «напоминание Иван Иванычу, когда ему надо домой пораньше», а «составление и контроль расписания рабочего дня руководителя»);

• незначительным завышением Ваших личных умений (при необходимости Вы всегда сможете за выходные освоить нужную компьютерную программу, а за неделю – подтянуть иностранный язык);

• нестандартным описанием Ваших личных качеств и достоинств (включая увлечения), которые, тем не менее, должны соответствовать действительности и не создавать о Вас впечатление как об эксцентричном или чрезмерно оригинальничающем человеке (из стандартных формулировок работодателями ценятся «готовность к командировкам», «стрессоустойчивость», «коммуникабельность», «готовность к переработкам»).

Помните, что, если в Вашей биографии нет какой-то «изюминки» (службы в ФСБ, диплома Гарварда, свободного владения китайским языком), описание Ваших личных качеств – единственный признак, по которому работодатель (который в условиях кризиса будет более привередлив, чем жених-миллионер) будет выбирать Ваше резюме из сотен, а то и тысяч таких же. Эти качества должны не просто привлечь его внимание – они должны максимально соответствовать требованиям должности, на которую Вы претендуете.

Ограничение Ваших личных качеств стандартным набором («базовый», а хоть бы и «свободный» английский, «уверенный», а хоть бы и «продвинутый» пользователь ПК), не говоря уже о грамматических ошибках (мне приходилось видеть не одно резюме с ошибками в словах «полная грамотность»), неправильно. С точки зрения поиска работы хуже этого только полное отсутствие описания личных качеств, обычно воспринимаемое работодателем буквально: как признак их отсутствия.

Если искомое место работы имеет хоть какое-то отношение к международной сфере – составьте свое резюме на английском: это выгодно выделит его из общей массы.

Желательно, чтобы резюме сопровождалось фотографией, свидетельствующей о Вашей серьезности, организованности и других качествах, которые, с Вашей точки зрения, потребуются от Вас на данной работе. При необходимости природные шероховатости Вашего лица (или паспортный характер фотографии) можно (но лишь немного!) исправить фотошопом.

Вынужден обратить внимание на недопустимость использования так называемых «домашних» фотографий, в которых Ваша незначительная фигура присутствует на фоне того или иного пейзажа, а различить лицо затруднительно: работодатель не будет затрудняться, он перейдет к следующему резюме.

Не стоит также прикреплять к резюме фотографию, свидетельствующую о Вашей прекрасной фигуре – и тем более подчеркивающую ее достоинства: Вы можете нарваться на работодателя одного с Вами пола или же на работодателя противоположного пола, которому это неинтересно (но которому может не понравиться подчеркивание Вами именно этой

стороны Вашей личности). Наконец, Вы можете нарваться на работодателя, для которого это слишком интересно, что также может привести к неблагоприятным последствиям.

Даже если Ваша трудовая жизнь отличалась редким богатством и разнообразием, ваше резюме не должно производить на работодателя впечатление «Войны и мира»: предельно допустимый объем – 2 страницы 12-м шрифтом *Times* или *Verdana* (последний лучше, так как свидетельствует об определенной «продвинутости»), оптимальный – 1 страница 14-м.

Теперь посмотрите на Ваше резюме глазами работодателя.

Оно не только должно привлечь его внимание из сотен таких же – оно должно еще и не отпугнуть его.

До сих пор помню попавшееся мне на глаза в 2001 году резюме очаровательной (судя по фотографии) блондинки с дипломом МГИМО и скромным указанием: «свободное владение чеченским и французским, умение хранить секреты». Не сомневаюсь, что соискательница нашла работу по душе, но не сомневаюсь и в том, что это была довольно специфическая работа.

После того, как Ваш продукт полностью удовлетворил Вас, – вывесите его на сайте *super-job.ru.* Достоинством этого сайта является оценка всех резюме в баллах с довольно внятным разъяснением, чего в них не хватает; эта оценка формальна и поверхностна, но вполне достаточна для первичного улучшения.

После этого вывесите свое резюме на нескольких профессиональных интернет-форумах хед-хантеров (кадровиков) с возможно более слезной (и необычной, что важно для привлечения внимания) просьбой о помощи в его улучшении. Будьте уверены: и по Вашему резюме, и по Вам самим, и по всем обстоятельствам Вашей жизни пройдутся подкованными ботинками, потому что никому не нравится, когда какие-то недотепы отрывают его от дела, – а хоть бы и от возвышенного трепа с приятелями о смысле жизни. Но при этом Вам помогут, ибо люди у нас добрые и, всяко Вас обозвав, тут же (и из-за этого же) начнут Вас жалеть.

И вот уже улучшенное по итогам этого растерзания резюме Вы можете вывешивать на сайтах, посвященных поискам работы (на момент написания книги лучшим был hh.ru, вторым – superjob.ru).

На всю описанную процедуру у Вас не должно уйти больше двух дней.

Учтите при этом, что, несмотря на назойливые советы (и мои в том числе) претендовать на максимально более широкий диапазон специальностей, работодатель обычно игнорирует одинаковые резюме, направленные в разные разделы сайта, считая это признаком недобросовестности. Либо пишите в резюме не одно, а сразу все должности, на которые Вы согласны, либо (если Вы, например, готовы работать и кассиром, и директором магазина) публикуйте резюме с разными должностями в разные дни (обычно они требуют обновления раз в неделю), что снизит вероятность их обнаружения одним и тем же работодателем.

Далеко не все работодатели (да еще в нынешних благоприятных для них условиях) настолько активны, что сами ищут вывешенные на сайтах резюме. С одной стороны, они стремятся оградить свои тонкие души от нервного потрясения, вызываемого в них отказом соискателей от рассмотрения их прекрасных вакансий, а с другой – полагают, что «спасение утопающих есть дело самих утопающих». Поэтому, разместив свое резюме на тех или иных ресурсах, минимум дважды в день (утром и в обед) просматривайте все подходящие Вам вакансии, появляющиеся на них, и немедленно посылайте свое резюме на все мало-мальски подходящие.

Кризис кризисом, а рабочие места не только пропадают, но и создаются – и будут создаваться дальше, так что Вам прежде всего надо оказаться первым, а уже потом – лучшим: сначала по резюме, а потом по собеседованию.

9.4.4. Накопите финансовый резерв

Вы всегда, а далеко не только в условиях экономического кризиса, должны быть

готовыми к потере работы.

Это не крах жизни, это нормальный элемент рыночной экономики и неизбежная часть жизни в условиях рыночной экономики, да еще и такой дикой, как созданная у нас либеральными реформаторами.

Поэтому прежде всего Вы должны иметь финансовый резерв – «заначку» «на черный день», минимум на 3 месяца жизни Вашей семьи. Оптимальный размер «заначки» – год: имея такую, Вы можете уже задумываться и об инвестировании (правда, в условиях кризиса идти дальше я бы не посоветовал).

Для формирования этой «заначки» Вы должны регулярно откладывать часть всех текущих доходов семьи и все внеплановые доходы, которые могут появляться в результате тех или иных приработков. Кстати, приработкам надо уделять особое внимание – по мере углубления кризиса их будет все труднее находить, но в случае потери работы они окажутся Вашим единственным источником существования. Кроме того, побочные заработки, как и все знакомства и все общение, дают Вам дополнительные контакты, каждый из которых может принести Вам если и не новую работу, то, по крайней мере, новый приработок.

И не забудьте в максимально доступной форме объяснить членам своей семьи, что претендовать на «заначку» им не стоит – для сохранения душевного равновесия. Пусть хоть босиком по снегу ходят: кризис – это время собирать деньги, а не разбрасывать их.

Для лучшего понимания этого и создания в семье соответствующего климата очень полезно завести детям копилки для мелочи – хоть из пустых бутылок.

Пока «заначка» не достигла трехмесячного уровня, семье стоит сесть на режим строгой экономии. Единственно, как было сказано выше, нельзя экономить на минимуме развлечений. Можно ходить на утренние сеансы кино вместо вечерних, в кафе вместо ресторанов, покупать дешевое видео вместо дорогого или вовсе меняться им со знакомыми, но сами по себе развлечения у семьи должны быть. Их отсутствие в и без того стрессовое время – гарантированный путь к нервным срывам.

После достижения необходимого минимума можно уменьшить долю «заначиваемых» средств до 10–15 % текущих доходов.

При этом лучше заранее, на спокойную голову составить план действий, которые Вы предпримете в случае внезапного (и тем более планового) увольнения.

Глава 10 Вы уволены: что делать?

Делать что-то быстро – например, управлять самолетом – это значит совершать медленные движения без перерывов между ними.
Из интервью летчика-испытателя

Вы можете оказаться в положении, когда Ваше увольнение неизбежно вне зависимости от Ваших усилий. В этой ситуации главное – не терять голову, а подавить естественную панику и, не тратя зря времени и не смея себя жалеть, приложить все силы к скорейшему нахождению новой работы.

10.1. Преодолеть психологическую травму

Иногда увольнение бывает подлинной трагедией, даже если человек может сравнительно легко найти хорошую работу.

Все мы отчасти являемся советскими людьми, для которых даже угроза ареста более близка, понятна и оттого менее пугающа, чем угроза потери работы.

В кризис увольнение вдвойне тяжело.

Несмотря на то что действовать надо быстро, не теряя времени, – не допускайте суеты

и тем более паники.

Если Вы растеряны, если Вам тяжело и плохо – возьмите тайм-аут, чтобы сначала выйти из стресса (или хотя бы ослабить его), избавиться от беспричинной тревожности, расслабиться, посмотреть на свои проблемы и возможности свежим взглядом, а уже потом бросаться в новую гонку – за работой.

Именно поэтому менеджеры инвестиционных банков так часто уезжают проветриться на какой-нибудь относительно дешевый курорт (правда, и получают они в качестве выходного пособия до шести совсем немаленьких месячных зарплат).

Перед тем как искать работу, Вы должны обрести психологическое равновесие. Ведь поиск работы, прохождение собеседований – это всегда общение, и идти на него в смятенных чувствах не стоит: Вы просто не сумеете расположить работодателя к себе, создать о себе правильное впечатление, верно сформулировать Ваши возможности и потребности.

Конечно, тайм-аут не должен затянуться.

«С проблемой надо переспать», но с ней нельзя провести больше двух недель, а вне курорта, в обычных обстоятельствах – более недели, так как иначе вынужденное безделье начнет разрушать Вашу психику. В обычных обстоятельствах оптимальный срок – от трех до пяти дней: если стресс небольшой, меньше, если сильный, то больше.

Попутно полезно порешать мелкие, давно откладываемые проблемы. Копание в рутинных мелочах, кстати – один из лучших способов успокоиться сразу после любого нервного потрясения.

Я, например, в таких случаях ввинчиваю лампочки или, если они не успевают перегореть, сверяю счета за свет, телефон и коммунальные услуги.

Кстати, после увольнения всегда полезно разобраться с неоплаченными счетами и долгами и выявить, с оплатой чего можно подождать. Например, задолженность по коммунальным платежам не должна превышать 6 месяцев, и, если у Вас нет определенности с источниками текущих доходов, Вы всегда можете подождать это время.

Используйте возникшее у Вас свободное время для реализации привычно откладывавшихся планов: займитесь собой (от пробежек, косметики и солярия до занятий вышивкой – что Вам ближе), повстречайтесь с друзьями, навестите родных, переставьте мебель, приготовьте близким что-нибудь особо вкусное. В конце концов сходите в театр, а то и в оперу – надо же когда-то приобщаться к настоящей культуре!

Ну хоть попробовать.

За время тайм-аута (если, конечно, он Вам вообще нужен) Вы должны не просто передохнуть – Вы должны полностью вытравить в себе все негативные эмоции и все пораженческие настроения.

Прежде всего не вздумайте стыдиться себя и скрывать потерю работы от кого бы то ни было.

Это нормальный посттравматический синдром, и ему нельзя поддаваться.

Весьма вероятно, Вам будет казаться, что Вы хуже других – если не хуже всех, то, во всяком случае, хуже многих.

Вам будет стыдно, что Вы неудачник, лузер, не способный обеспечить нормальную жизнь Вашим близким.

Вы будете чувствовать, что обманули их любовь и доверие, и эти переживания будут жечь Вас, как печать проклятия.

И признать даже сам факт увольнения Вам будет тяжело: будет казаться, что, признавая его, Вы признаете тем самым и собственную несостоятельность.

И чтобы не быть раздавленным отчаянием от всего этого, просто в порядке психологической самозащиты Вы можете надеть маску полностью благополучного человека.

Вам для того и нужно передохнуть от увольнения и от самого себя, чтобы эту маску вовремя снять: искать работу она Вам только помешает. Ведь успешные и благополучные люди работу не ищут.

Способ излечения посттравматического синдрома другой: понять, что Вы ни в чем не виноваты. Да, Вам не повезло, но в этом нет – или почти совсем нет – Вашей вины: сократили, как любят объяснять в таком случае психологи, не Вас, а Вашу должность, а Ваши навыки и опыт остались при Вас.

И улыбайтесь: не чтобы доказать другим, что у Вас все хорошо и этим обмануть их, но чтобы доказать себе, что с Вами не произошло ничего страшного (а это ведь правда).

Улыбка – один из лучших антидепрессантов, а если кому на первых порах покажется, что в Вашем исполнении она напоминает судорогу, пусть рассказывает анекдоты, пока она не начнет удовлетворять и его.

Помимо уныния второй смертный грех уволенного – раздражение и злость на несправедливость жизни и начальников, которые так подло с Вами поступили.

Но собеседование о приеме на работу – не то место, где можно предъявлять претензии к жизни, не говоря уже о претензии к начальству, пусть даже бывшему. Потому что Вы, хотите того или нет, просите, а не требуете удовлетворения своих законных прав.

Вам нужно заранее найти и отрепетировать достойный ответ на вопрос о причинах как последнего увольнения, так и прошлых смен работы, – и жаловаться на начальников, даже если они действительно были плохи, не стоит: Вы должны свести к минимуму негатив, который выплескиваете на потенциального работодателя, а лучше вообще полностью обойтись без него.

Вы должны понравиться собеседнику, а не напугать его до смерти своим напором и своей неадекватностью ситуации.

В этом нет ничего стыдного или несправедливого: придя на собеседование, Вы пришли договариваться о партнерстве с человеком, который видит Вас первый раз в жизни. И естественно, Вам придется доказывать ему и другим таким же, как он, работодателям – день за днем, неделя за неделей, по нескольку раз в день на самых разных собеседованиях самым разным людям, – что Вы не вор и не алкоголик, а нормальный, добросовестный и квалифицированный человек.

Доказывать своим поведением.

Обычно это бывает неприятно, но ничего стыдного или заслуживающего раздражения здесь нет. Это определенный этап жизни почти каждого из нас.

Выплескивая на потенциального работодателя свое раздражение, Вы не доказываете ничего, кроме своей психической неуравновешенности. Он посочувствует Вам, потому что кризис давит на всех, но на работу не возьмет – неврастеники не нужны никому.

Главное при поиске работы – восстановление душевного равновесия и психологическая мобилизация.

На собеседование надо идти настроившись, как на всякое серьезное дело, – так, как это описано у Суворова (Резуна) в «Аквариуме»:

«Главное – подготовить себя психологически. Расслабься насколько возможно, попарься в баньке. Отмети все отрицательные эмоции. Все переживания. Все сомнения. На дело ты должен идти в полной уверенности в победе… Главное, настроить себя на тон агрессивного победителя. Когда расслабишься достаточно, послушай что-нибудь Высоцкого – «Охоту на волков», например. Эта музыка в тебе должна звучать во время всей операции… Повторяю, что главное – это не план, а психологический настрой.

Ты будешь победителем только до тех пор, пока сам себя чувствуешь победителем… Будь победителем! Чувствуй себя победителем. Всегда. Успехов тебе».

10.2. Выжмите все из прошлой работы

Но перед тем как бросаться искать новую работу – не забудьте взять все, что можно и что нет, с работы старой.

Помимо положенных Вам денежных выплат, постарайтесь взять максимум рекомендательных писем – у всех, у кого только удастся. Это Ваш капитал, их наличие

выгодно украсит Ваше резюме и станет Вашим важным конкурентным преимуществом.

Если Ваше увольнение неизбежно – торгуйтесь с начальством: пусть за обещание бесконфликтного увольнения Вам напишут характеристики получше, а то и завысят Вашу квалификацию и профессиональные качества. (Если все же придется судиться из-за увольнения «по статье», такие письма очень помогут Вам доказать в суде, что на самом деле Вы добросовестный и компетентный работник.)

Попросите отдел кадров своей компании порекомендовать Вас ее деловым партнерам и кадровым компаниям, с которыми сотрудничает Ваш отдел кадров.

Если у Вас во время работы были любые достижения – от патентов и свидетельств «лучший по профессии» до благодарностей клиентов – обязательно задокументируйте каждое достижение, которое только сумеете вспомнить.

Если сумеете, получите максимально позитивные отзывы о своей работе от сотрудников других фирм, с которыми Вы работали, и от Ваших авторитетных в самых разных кругах коллег. *Жизнь разбрасывает людей непредсказуемо, и их контакты иногда бывают невероятными; один из самых скромных моих сослуживцев, например, оказался всемирно известным специалистом в одной из специфических областей радиотехники, – а я узнал об этом совершенно случайно, поинтересовавшись невзрачной медалью, висевшей на стене его кабинета* .

Если это возможно, заберите с собой образцы Вашей работы – от компьютерной программы до фотографии букета, составленного Вами. Попытайтесь подготовить архив образцов своей работы и на будущее возьмите за правило вести его максимально дотошно. Спасатели вскрывают чужие двери под видеосъемку, а Вы работайте под фотоаппарат: сделали – сфотографировали и лишь потом перешли к новому изделию.

Но главное Ваше богатство – это люди, с которыми Вы работали бок о бок, и Вам необходимо сохранить и поддерживать контакты с ними. Не ссорьтесь с ними и не обижайте их, даже если подозреваете, что кто-то из них Вас подсидел (если он хоть чуть-чуть нормален, он чувствует вину перед Вами – помогите ему расстаться с этим неприятным чувством, оказав Вам посильную помощь). Они еще сто раз смогут «по старой памяти» порекомендовать Вас кому-то, с кем-то познакомить, что-то посоветовать. Если на Вашей работе появятся вакансии, а Вы оставили по себе хорошую память, они первые сообщат Вам об этом и предложат Вам вернуться.

Единственный раз в жизни, когда меня уволили, я потратил свой последний месяц на нормализацию отношений со всеми, с кем конфликтовал во время своей работы. Мне удалось сделать это – и мне предложили вернуться на равнозначную прежней должность менее чем через два месяца после увольнения (хотя это, конечно, был весьма специфический случай).

«Сослуживцы и знакомые – главные друзья безработного», помните об этом!

10.3. Встань и беги!

Под лежачий камень течет не вода.
Сантехническая мудрость

Поиск работы может быть только активным. Задействуйте все доступные Вам возможности – потом подумайте и придумайте новые.

Активизируйте все свои связи и знакомства. Не полагайтесь на Интернет и кадровые агентства: в компаниях всегда есть позиции, которые не выставляются «в открытый доступ». Большинству работодателей психологически гораздо проще взять на работу рекомендованного кем-то из знакомых человека, чем пришедшего «с улицы». Это верно даже для США с их развитой инфраструктурой; это тысячекратно верно для нашей страны.

Сегодня соискатель должен искать уже не столько готовые вакансии, сколько возможности, которые рождаются из кризиса и хаоса даже при самых неблагоприятных

экономических тенденциях.

Постарайтесь оценить свой опыт и подумайте, в каких еще, кроме привычных для Вас сфер, он может пригодиться. Многие специалисты могут сменить отрасль с легкостью (в первую очередь это все, обеспечивающие инфраструктуру бизнеса, – от секретарей до программистов и пиарщиков), успев уйти из наиболее пострадавших отраслей в наименее затронутые кризисом.

Если есть возможность выбора, работу следует искать в госсекторе, подверженном существенно меньшему риску, чем частный сектор (оборотной стороной этого является потребность государства в первую очередь в низкооплачиваемой рабочей силе).

Стоит избегать даже попыток трудоустройства на предприятиях, наиболее явно входящих в расширяющуюся «зону риска» – в финансовый сектор, строительство и торговлю, гражданское машиностроение, черную и (за редкими исключениями) цветную металлургию, коксохимическую и угольную промышленность, а также в компании, связанные с цикличными отраслями промышленности, в которых Вы невольно можете стать «сезонным работником».

Не привередничайте – рассматривайте все предложения, включая не очень известные и не очень крупные компании (конечно, тщательно собирая информацию об их потенциальной устойчивости). В конце концов, нормально функционирующий мелкий бизнес в кризисных условиях стабильней и надежней промышленных гигантов: ураган, который вырывает с корнем огромные деревья, бессилен перед травой.

И наконец, поймите, что в кризисе зарплаты весьма существенно снижаются. Специалистам ряда секторов уже сейчас, в начале 2009 года, впору соглашаться практически на любую работу, – и по мере усугубления кризиса ситуация будет лишь ухудшаться.

В кризисе рационально претендовать не на одну, а сразу на несколько смежных должностей; если они относятся к разным управленческим уровням, для каждой надо делать отдельное резюме с разными не только уровнями желаемой оплаты, но и индивидуальными качествами. Ведь, например, «инициативность» может приветствоваться у руководителя, пусть даже маленького подразделения, а для рядового сотрудника более ценным окажется «исполнительность».

При этом не забывайте следить, чтобы в базах данных, просматриваемых работодателями, Ваши резюме на должности разных уровней не стояли рядом (для этого, как было сказано выше, разумно размещать их в разные дни). Нет ничего забавнее для работодателя, чем обнаружить готовность человека, которого он намеревался рассматривать в качестве потенциального секретаря, претендовать на должность начальника департамента. Однако для соискателя это обычно заканчивается тем, что его резюме больше не рассматривают.

Если сфера Вашей специализации пришла в упадок, Вам стоит сменить специальность. Это не быстрый процесс (хотя при низком уровне квалификации процесс переобучения может занять пару месяцев, а то и меньше), однако при наличии или прогнозировании трудновосполнимой нехватки специалистов в том или ином секторе на нее стоит среагировать.

Однако если есть деньги, а Ваша сфера потенциально перспективна, лучшей инвестицией представляется не смена профессии, а повышение уже имеющейся квалификации. Она позволяет заняться полезным делом в период плохой квалификации и поднять свою стоимость как специалиста после возобновления экономического роста.

Наконец, можно попытаться найти себе работу с заметным понижением. Вы получите дополнительный опыт, сможете взглянуть на привычные процессы с необычной для себя точки зрения (снизу) и тем самым расширить свою компетенцию. Да, Вы столкнетесь с риском «застрять» на нижних уровнях, когда после улучшения конъюнктуры «наверх» полезут свежеиспеченные выпускники бизнес-школ, – но до этого еще довольно далеко, и Вы, видя эту опасность, сумеете к ней подготовиться (особенно с учетом того, что Ваш опыт все равно даст Вам существенное преимущество). В то же время иметь работу на более

низком, чем Вам хочется, уровне намного лучше, чем совсем ее не иметь.

Кроме того, никто не помешает Вам, уйдя на понижение, продолжать интенсивный поиск работы, соответствующей Вашей квалификации и амбициям.

Наконец, если у Вас есть коммерческие идеи, в которые Вы по-настоящему верите и которые кажутся Вам обоснованными, кризис дает Вам фантастические возможности, расчищая поле от всякой конкуренции. Вы можете найти даже стартовый капитал, потому что богатые люди и корпорации, ищущие объекты инвестирования, остались, а вот самих привлекательных объектов стало на порядок, а то и на несколько, меньше.

Многие великие компании (в частности, и *Apple* , и *Microsoft* , не говоря уже об американских торговых компаниях) возникли именно в кризисных условиях.

Все зависит от наличия у Вас простой и действенной бизнес-идеи или доведенной «до ума» технологии (которая может быть очень простой). Это может быть интернет-бизнес (а потребители, экономя средства, резко повысят активность использования Интернета), консультационные услуги, высокие технологии (хотя их развитие на первом этапе будет сдерживаться кризисом очень серьезно), – все что угодно, вплоть до кустарных производств!

Одним из самых депрессивных регионов России является Бурятия, отделенная от всех потенциальных рынков сбыта высокими транспортными (в первую очередь железнодорожными) тарифами – строго по поговорке «за морем телушка – полушка, да рубль перевоз». Кризис, начавшись в 1990 году, там, строго говоря, и не прекращался. Однако одной из сфер, чувствующей себя относительно неплохо, оказалось производство валенок – как в утилитарных, так и в сувенирных целях. Оказавшись там вскоре после «оранжевой революции» на Украине, я еще застал ошеломление местных торговцев, которые ради интереса стали делать разноцветные валенки – и совершенно неожиданно для себя столкнулись с тем, что группа москвичей, случайно забредших на их рынок, смела подчистую все до последней пары оранжевые валенки…

Конечно, не все работодатели разрешают работу своих менеджеров на собственный бизнес – однако формального конфликта интересов не возникнет, если Ваш бизнес рассчитан на иной рынок, а занимаетесь Вы им исключительно в нерабочее время, предназначенное для отдыха и семейных дел.

10.4. Не бросьте себя на корм скоту

Уважайте себя.

Потерянный, отчаявшийся, утративший чувство собственного достоинства, бросающийся из одной крайности в другую человек работы в условиях нынешнего кризиса не найдет.

Зато он с легкостью станет жертвой самых разнообразных мошенников, питающихся чужим горем и расцветающих при всех несчастьях общества, – особенно когда государство не считает нужным защищать от них своих граждан.

Я понимаю, что утрата работы, даже если она всего лишь снижает уровень потребления, а не лишает средств к существованию совсем, – это очень страшно.

Это лишает воли, лишает вкуса к жизни.

Но Вы должны взять себя в руки и искать заработок так энергично, как только возможно и так долго, сколько понадобится, – хотя бы для того, чтобы не накормить собой и своей семьей жуликов всех мастей, от мастеров квартирных обманов до ворожей и гадалок.

Ниже я опишу наиболее распространенные примеры обманов тех, кто ищет работу, но Вы, разумеется, должны понимать, что это далеко не исчерпывающий перечень. Общий принцип прост: вместо того, чтобы дать Вам работу, у Вас берут деньги – под самые разнообразные обещания.

Запомните раз и навсегда: тот, кто Вас действительно хочет трудоустроить, будет брать деньги не с Вас, а с работодателя. Это универсальный принцип выявления мошенничества в сфере трудоустройства.

10.4.1. Стажеры и практиканты

Этот метод называется еще «польским», потому что в Россию он пришел через Польшу, где несколько лет назад реальная безработица превышала четверть трудоспособного населения, а официальная достигала 19 % (проблема была решена массовым отъездом на заработки, и с массовым возвращением уехавших домой из-за кризиса, прежде всего из Великобритании, ее острота стремительно восстанавливается).

Суть дела заключается в принятии на работу вполне компетентного человека в качестве «стажера» (или некомпетентного – на работу, не требующую особых навыков) без оформления даже в качестве временного (или находящегося на испытательном сроке) работника и без оплаты труда. Человеку разъясняют, что компания не хочет и не может рисковать, но, если он покажет себя хорошим сотрудником, то по истечении испытательного срока ему, конечно же, начнут выплачивать оговоренную зарплату. Иногда это сопровождается даже обещаниями оформления на работу по всем правилам.

Разумеется, после того как человек в течение всего испытательного срока работал изо всех сил, чтобы зарекомендовать себя наилучшим образом, ему с сожалением сообщают, что он «не справился» и может идти на все четыре стороны. Поскольку никаких юридических прав у него нет, а ко всем возможным нервным срывам руководство фирмы подготовилось заранее, ему, как правило, ничего иного и не остается.

При этом ему еще и могут привести относительно правдоподобные (а иногда и соответствующие действительности) примеры его ошибок.

Частными случаями схемы является получение работником совершено незначительных, символических сумм, получение мизерного процента от сделок, организуемых с его участием, или же, напротив, его доплата работодателю за собственное «обучение» (которое, правда, в каких-то минимальных размерах действительно может вестись).

Особо эффективные менеджеры нанимают на одно рабочее место нескольких (обычно трех) «стажеров» или «практикантов» с разъяснением, что по истечении испытательного срока из них будет выбран один лучший, который и начнет получать заработную плату. В результате несчастные вкалывают изо всех сил, подстегивая друг друга и отчаянно конкурируют друг с другом, – и человеческие отношения между ними возникают порой только за стенами их работы, когда руководитель фирмы, выгнав их в последний день испытательного срока, берет на работу следующую партию бесплатных для него бедолаг.

Наконец, есть еще и сравнительно честный «израильский» способ, при котором «стажера» действительно могут взять на работу (если он пришел с хорошей рекомендацией), но переговоры о его возможной зарплате начинаются только после отработки им бесплатного испытательного срока (и разумеется, только если эта отработка была безукоризненной).

Следует подчеркнуть, что уже осенью 2008 года такими позорными методами не брезговали менеджеры и даже руководители ряда очень престижных компаний, а отнюдь не только мелких подозрительных контор или же фирм, страдающих колоссальной текучкой кадров.

Психологическая обработка соискателя проводится в ходе собеседований в рамках такого метода, как правило, виртуозно.

Вам очень популярно и, главное, убедительно объясняют, что Вы просто не достойны большего: у Вас нет стажа, ученой степени, разряда, тех или иных навыков и, в конце концов, даже третьего глаза. Под конец такого собеседования Вы чувствуете себя раздавленным, в полной мере ощущаете свою полную ничтожность и бесперспективность и понимаете, что должны благодарить доброго работодателя за то, что он снизошел до Вас и дал Вам подобную подачку.

При грамотном проведении собеседования такое ощущение длится у Вас не менее

суток, при виртуозном – до недели (я сужу по довольно большому количеству знакомых, прошедших через такое психологическое надругательство).

Единственный способ уберечься – это знать себе цену, понимать, что, каковы бы Вы ни были, Ваш труд стоит денег, а Вы пришли не вымаливать здоровье, а договариваться о сотрудничестве.

Полезно также не забывать, что, каковы бы ни были регалии, богатство и влиятельность Вашего собеседника, он – мошенник, если предлагает Вам бесплатное стажерство.

Просто мошенник, который хочет обмануть Вас и украсть у Вас Вашу честную зарплату, какой бы незначительной она ни была.

10.4.2. «Высокооплачиваемая работа в офисе без образования и опыта»

За объявлениями подобного рода обычно скрывается требование оплатить вперед проведение проверки прошлого кандидата, или обучение его новой профессии, или проведение сложных тестов, якобы необходимых для выяснения того, сработается ли человек с трудовым коллективом.

В последнем случае (для возбуждения у жертвы ощущения надежности) человеку иногда разъясняют, что есть несколько компаний с примерно одинаковой работой и примерно одинаковой ее оплатой, но с разными трудовыми коллективами, и тест нужен для того, чтобы понять, с каким из этих коллективов человек сработается лучше.

Разумеется, после передачи денег и выполнения неких ритуальных действий все обязательства (которые, разумеется, никем не даются в письменном виде) рассеиваются, как утренний туман, и освобожденный от денег соискатель получает полную возможность идти подумать о степени своей доверчивости.

Иногда мошенники не утруждают себя даже сколь-нибудь сложными процедурами, а, выдавая себя за работников кадрового агентства или за родственников большого начальника, которому срочно понадобился сотрудник, начинают без затей вымогать взятку.

Поразительно, но известны случаи, когда люди попадались на эту схему по нескольку раз подряд, лишаясь всех сбережений без остатка.

10.4.3. Пособия по успешному поиску работы

Они продаются за большие деньги разного рода тренинговыми и консультационными компаниями своим доверчивым клиентам.

Подобного рода книжечки, включая «специализированные» пособия по составлению резюме и прохождению интервью, как правило, содержат, мягко говоря, не слишком много полезной информации.

Конечно, соискатель получает некоторую дополнительную психологическую уверенность за счет того, что «прикоснулся к тайному знанию», но важно понимать, что советы, излагаемые в таких «подпольных» справочниках, иногда могут быть не просто бесполезны, но и вредны.

Мне приходилось дважды, столкнувшись с особо заковыристым и не вполне адекватным поведением соискателя на интервью, заинтересовываться причиной такого поведения и докапываться-таки до воспринимаемой им как источник истины в последней инстанции книжонки, купленной «у знающих людей» – столь же неприлично глупой, сколь и дорогой.

Всю полезную информацию, содержащуюся в подобной литературе, Вы можете почерпнуть из свободно продаваемых в обычных магазинах книг, – но по цене в несколько раз дешевле.

10.4.4. Высокодоходное гарантированное инвестирование

Под сурдинку расхожих советов о целесообразности открытия собственного оригинального бизнеса, который создаст новую нишу на рынке и тем самым гарантирует Вам процветание, в условиях кризиса всегда появляется огромное количество новаторов, уверяющих Вас, что они как раз эту нишу и открыли.

И все, что требуется Вам для превращения в нового Билла Гейтса, – немедленно отдать им свои деньги, и желательно – все.

«Новые ниши» с гарантированной доходностью бывают самые разные. Еще далеко не прошли времена ставших стандартными работы на дому, рассылки писем, выращивания цветов или семян и производства плитки.

В прошлом году появились совершенные астрологические программы, программы гарантированного выигрыша в интернет-казино, генетически модифицированные растения, нанотехнологии и прочие пресловутые «интеллектуальные инновации в инвестиции».

Попадаются и совсем экзотические варианты вроде альтернативной мобильной связи, альтернативной энергетики и чудодейственных биодобавок, легко производимых в самых кустарных условиях.

Активизируются в кризисных условиях и разнообразные структуры многоуровневого маркетинга (классический пример – ставший уже именем нарицательным «гербалайф»), эффективно паразитирующие на страхе и неуверенности людей.

Признаюсь, что и я не без греха, – один высокопоставленный мошенник, выцыганивший у меня деньги «на развитие офшорного программирования», бегает от моих юристов и по сей день.

При столкновении с любым обещанием гарантированной доходности в условиях кризиса бегите, как от огня. Конечно, нельзя исключить на 100 %, что Вы не будете раскаиваться в этом всю последующую жизнь, как раскаивался Марк Твен, не давший денег изобретателю телефона

Беллу из-за неверия в его изобретение, – но на 99,9 % дать Вам такую гарантию можно.

Ибо гарантии доходности в по-настоящему масштабном кризисе невозможны в принципе даже для самого надежного производства.

Глава 11 Личная и семейная безопасность в условиях роста преступности

11.1. Причины активизации криминала во время кризиса

Во время любого социально-экономического кризиса, а также любого значимого снижения уровня жизни людей, не говоря уже о периодах массовой дезориентации и неуверенности в завтрашнем дне, Вы должны уделять повышенное, прямо-таки маниакальное внимание своей безопасности.

Причина понятна: рост преступности.

В переживаемый нами сейчас кризис «традиционные» ее виды дополнены ростом преступности, связанной с резким сокращением строительства, которое велось за счет бездумного и неконтролируемого (а как правило, и нелегального) ввоза в Россию гастарбайтеров из стран ближнего зарубежья, преимущественно Средней Азии.

Поскольку условия жизни в их странах значительно хуже, чем в России даже в условиях кризиса, основная их часть осталась в России (а многие и не могли уехать из-за отсутствия денег, документов или конфликтов с властями в местах постоянного проживания).

Резкое падение заработков (в ряде случаев гастарбайтеры работают за еду), хотя их практически не лишают крова над головой, закономерно ведет к росту преступлений.

При этом основная часть гастарбайтеров социально не адаптирована – плохо знает (или совсем не знает) русский язык и общепринятые нормы поведения.

Уровень квалификации низок, поэтому основные совершаемые преступления – уличные грабежи и разбои, часто сопровождающиеся нанесением тяжких телесных повреждений. Нападения, как правило, совершаются группами, в которых, насколько можно понять, достаточно много и сохранивших работу, пошедших на разбой просто от скуки.

Специфической проблемой является преимущественно мужской состав гастарбайтеров, что в сочетании со снижением интенсивности работы (и соответственно, меньшей усталости) существенно обостряет проблему изнасилований.

Среди гастарбайтеров криминальные последствия безработицы наиболее очевидны, так как сама безработица носит наиболее открытый и концентрированный характер.

Однако утрата работы, падение уровня доходов или даже опасения этого объективно увеличивают и обычную преступность среди самих жителей России.

Снижение уровня благосостояния граждан бьет по ворам – для получения некоторого привычного уровня доходов им надо обворовывать большее количество людей.

Схожая ситуация и с коррупцией (взятки надо вымогать в больших объемах – это наглядно видно по росту интенсивности проверок малого бизнеса, что бы там ни обещали официальные лица), и с другими формами организованной преступности.

Да и обычные честные люди от отчаяния, безысходности, а то и просто от страха перед возможными, но еще даже не наступившими последствиями кризиса начинают заметно больше пить.

Помимо этого, они значительно больше нервничают и значительно чаще испытывают нервные срывы. Отсюда – рост угрозы бытовых преступлений и нападений на незнакомых людей на улицах.

Специфической проблемой России остается мошенничество, вновь расцветшее в 2000-е годы за счет не только роста доходов россиян, но и гуманизации общества, уставшего от насилия 90-х, и соответственно, переставшего карать мошенников свойственными тому времени методами. А поскольку государство, насколько можно понять, так и не начало реальной борьбы с преступлениями малой тяжести, к которым относится большинство форм мошенничества, – гуманизация общества обернулась практической безнаказанностью мошенников.

Подстегиваемые, как и другие преступники, снижающимся из-за обеднением людей уровнем «добычи», мошенники всех мастей расцветают на нашей нервозности, неуверенности, страхах и утрате ориентиров в повседневной жизни.

Задача каждого из нас – свести шансы преступников на успех к минимуму, обезопасив свою семью. Для этого следует соблюдать достаточно простые и не слишком обременительные правила.

11.2. Как не пасть жертвой мошенников

11.2.1. Торговля

Естественно, что кризис вытесняет всех нас в более дешевые сегменты рынка – до вещевых развалов и «секонд-хенда» включительно.

Однако то, что мы можем себе позволить меньше покупок, является хорошей причиной для более внимательного отношения к каждой из них и к тщательной проверке качества.

Особенно это относится к приобретаемому на «диких» торговых точках, на рынках, разнообразных «ликвидациях» и распродажах, со скидкой, по тем или иным «программам лояльности». Некоторым торговым системам почему-то кажется, что, стоит Вам приобрести или получить их скидочную или бонусную карту, – и Ваша лояльность к ним стала такой прочной, что с Вами можно творить все что угодно.

Не забывайте, что контроль качества (и даже безопасности) продаваемых товаров и

оказываемых услуг в России, безусловно, существует, – однако в значительной степени он остается на уровне нормативных актов, а не реальной жизни.

Покупая продукты, не ленитесь внимательно выяснять срок годности, ибо оборот замедляется, а выбрасывать продукты не хочется – авось за них заплатит деньги какой-нибудь раззява.

Особое внимание следует уделять торговле через Интернет: если Вы приобретаете что-то хоть сколь-нибудь сложное, не поленитесь прямо при курьере раскрыть упаковку и полностью проверить сохранность и работоспособность устройства.

Товары, с которыми это в принципе невозможно сделать, лучше через Интернет не покупать; если же разница в цене с обычной торговлей (например, на специализированном рынке) является критической, постарайтесь выбрать наиболее известный интернет-магазин с наибольшим количеством положительных отзывов.

Если курьер вызывает подозрения, но не опасения, откажитесь от покупки, объяснив свои действия недоверием и невозможностью проверить качество доставленного Вам товара. Вам придется ругаться, и Вы попадете в «черный список» данного интернет-магазина, но зато сбережете деньги.

Это не голословное утверждение: мне приходилось сталкиваться с доставкой не просто неработающих устройств (причем в интернет-магазине «на голубом глазу» разъясняли мне, что они были доставлены исправными, а если они не работают – то это, дескать, я их испортил), но и вообще не тех изделий, которые я заказывал.

Всегда крайне полезно запоминать места, где Вас так или иначе обманули, и предупреждать о них максимальное количество знакомых, а лучше и распространять об этом информацию через Интернет.

11.2.2. Строительство и ремонт: пример «Службы 788-88-88»

Об изощренности, с которой действуют порой мошенники в сфере ремонта и строительства, достаточно ярко свидетельствует история, случившаяся со мной.

Минувшим летом меня угораздило сделать заказ в ремонтной фирме «Служба 788-88-88» (по самоназванию), она же «Все для всех» (по своей рекламе), она же «Градострой» (по печати и официальному наименованию), она же использует бренд «Муж на час». Генеральный директор ее носит говорящую фамилию Бакакин.

Понятно, что фирма, официально обещающая «все для всех» (в том числе и по заставке, которая звучит во время внутренних переключений телефонов), по определению занимается недобросовестной рекламой.

Прежде всего потребителя должна насторожить и исключительная широта обещаемых услуг – от прочистки мусоропроводов до ремонта компьютеров, от установки пластиковых окон до поселения в дома отдыха, – априори исключающая сколь-нибудь рациональную специализацию и, соответственно, качество работ на всех направлениях.

Письменное обещание, содержащееся в рекламном буклете, произвести квартирный ремонт любой сложности «за три дня» является откровенной ложью, что понятно для каждого, хоть раз присутствовавшего при подобном мероприятии. Достаточно вспомнить, что бетонная стяжка должна сохнуть – иногда несколько дней – для последующего качественного выполнения работ. Соответственно, если фирма действительно собирается исполнять свои рекламные обязательства, она тем самым заранее, в собственной рекламе признается в намерении грубейшим образом нарушать технологии совершаемых работ и, таким образом, предоставлять заведомо и гарантированно некачественные услуги.

Возникает естественный вопрос – как же такая фирма дает гарантию на свою работу? Ответ становится ясен даже при беглом знакомстве с ее типовым договором.

Прежде всего упоминание о предоставляемой гарантии не сопровождается указанием на ее срок, мотивируемое разными гарантийными сроками для разных работ. Агент, подписывающий договор и определяющий перечень этих работ, делает все, чтобы не

указывать срок гарантии, ссылаясь в том числе на то, что этот срок поставят непосредственные исполнители работ. Понятно, что они могут (если захотят) поставить его лишь на экземпляре договора, находящемся у клиента; на экземпляре договора, остающемся в распоряжении фирмы, никаких подобных ссылок не будет. Это делает якобы предоставляемую фирмой гарантию заведомо юридически недействительной (юрист фирмы всегда может заявить в суде, что срок гарантии в экземпляре договора, оставшегося у заказчика, проставил сам заказчик безо всякого соглашения с представителем фирмы).

Если же заказчик настоял на указании срока гарантии в обеих экземплярах договора, – в нем же оговаривается, что она не действует в случае предоставления клиентом некачественных материалов.

Идея разумна, однако юридическое оформление не обязывает исполнителей строительных и ремонтных работ обращать внимание клиента на некачественные, по их мнению, материалы (а покупка материалов представителями фирмы сама по себе стоит от 3800 рублей – за сам факт покупки). В результате любой предоставленный клиентом материал может быть задним числом объявлен фирмой некачественным; чтобы опровергнуть такое голословное утверждение, необходима материаловедческая экспертиза, организовать и оплатить которую может далеко не каждый ее клиент.

Стандартная предоплата, требуемая фирмой в типовом договоре, составляет 75 %, что в принципе делает для нее исполнение своих обязательств если и не полностью излишним, то, во всяком случае, обременительным занятием. Соответственно, клиент вместо выполнения оплаченных на три четверти работ может столкнуться с искренним недоумением – чего, собственно, он еще хочет, когда свой долг перед ремонтниками он уже выполнил?

Немаловажно, что в типовом договоре подчеркивается оплата работ исключительно в наличной форме, что само по себе вызывает подозрения в части добросовестности уплаты налогов данной фирмой.

Сам договор даже по внешнему виду производит впечатление филькиной грамоты: он представляет собой неряшливо оторванную половинку листа писчей бумаги, заполненную с обеих сторон, и включает значительное число пунктов, являющихся не описанием его сути, а откровенной саморекламой.

А вот для ряда обязательных в России положений – например, даты начала работ – места на этом клочке бумаги не находится, что крайне затрудняет привлечение ее представителей к ответственности за просрочку исполнения обязательств или за их откровенно хамское непредоставление.

* * *

Конечно, все изложенное не означает утверждения, что фирма некачественно или недобросовестно выполняет все без исключения оказываемые ею услуги (хотя мне удалось найти в Интернете и другие жалобы ставших ее жертвами клиентов). Нет сомнения, что есть люди, которые вполне удовлетворены качеством и сроками выполнения ее дорогих даже по запредельно высоким московским меркам работ – и это, безусловно, весьма везучие люди.

Юридическим доказательством того, что эта организация ориентирована не на оказание сервиса, а на осуществление мошеннических операций, представляется не только недобросовестная реклама, но и твердый, принципиальный и многократно подтвержденный отказ самых разных ее представителей выполнять законы Российской Федерации.

Существенно и то, что диспетчеры этой довольно разветвленной конторы наотрез отказываются сообщить адрес ее расположения и адрес, по которому присылать претензии (а без юридически засвидетельствованного факта предъявления Вами претензии Вы не можете обратиться в суд). Адрес, приведенный в договоре, не соответствует действительности, как и все адреса, которые удалось найти в Интернете; таким образом, фирма заранее застраховалась от судебных действий в ее отношении.

11.2.3. ЖКХ

Многие россияне, привычно ругаясь по поводу стремительного роста стоимости жилищно-коммунальных услуг, столь же привычно воспринимают приходящие к ним счета как некую истину в последней инстанции.

Между тем эти счета также скрывают в себе ряд нюансов, знание которых может избавить Вас от излишних трат.

Прежде всего в квитанциях по оплате коммунальных услуг обратите внимание на сумму добровольной страховки. Она действительно добровольная, и Вы не обязаны платить эти деньги. Более того: если Вы не оформили договор с соответствующей страховой компанией (который у меня, например, вызвал довольно серьезные сомнения), Вам бессмысленно платить эти деньги, так как с юридической точки зрения компания

Вам ничего не должна, и Вы просто делаете ей безвозмездный подарок.

Между тем итоговая сумма платежа, проставленная в присланной Вам квитанции, как правило, включает стоимость «добровольной страховки» – и, бездумно и доверчиво оплачивая ее, Вы, скорее всего, просто выбрасываете свои деньги на ветер.

Делать этого, насколько можно судить, не стоит.

Вторая особенность, появившаяся кое-где в 2009 году, – необходимость оплаты коммунальных платежей на счета в банках, с которыми у Сбербанка нет договора о сотрудничестве. Это значит, что, придя в Сбербанк, Вы услышите от операционистки предупреждение о том, что с Вас будут взяты дополнительные 3 % комиссии. При нынешних размерах коммунальных платежей это могут быть вполне солидные деньги, – но банки, названия которых Вы прочтете на своей квитанции, будут иметь ограниченное количество филиалов, расположенных неудобно для Вас или просто в неизвестных для Вас местах. В результате этого стоимость коммунальных услуг может возрасти для Вас, например, не на 29, а на 32 %.

Мысль о том, что компьютер повышает точность расчетов, кажется всем нам вполне очевидной, – между тем как это верно, как правило, только лишь при определенной подготовке и мотивации тех, кто работает на этих самых компьютерах. В противном случае сбои неизбежны, и остается лишь удивляться, почему регулярно появляющиеся в присылаемых, например, мне счетах ошибки всегда делаются исключительно в пользу коммунальных монополий и никогда – в мою.

Более того: приходится сталкиваться с присылаемыми по почте требованиями немедленно уплатить якобы имеющуюся недоплату, сопровождающимися страшными намеками и угрозами на все, что только можно себе вообразить, вплоть до выселения.

Очень часто законопослушные, добросовестные люди, искренне думая, что где-то когда-то что-то перепутали, бросаются в банк и перечисляют коммунальщикам требуемые ими деньги. Собственно, я попался в ту же ловушку – и пребывал бы в блаженном неведении, если бы немедленно после моей оплаты якобы возникшего долга Единый расчетный центр, созданный, оборудованный и содержащийся на мои же деньги, не прислал мне новое требование о погашении новых, еще более возросших до совершенно абсурдной величины долгов.

И не успел я собраться с мыслями и осознать, что происходит, как мне в течение трех дней было прислано три квитанции об оплате коммунальных услуг за один и тот же прошедший месяц – с тремя разными суммами и неуклонными угрозами отключить все и выселить всех в случае неуплаты.

При том, что за этот месяц все уже было оплачено с лихвой…

Напомню – вся эта вакханалия вымогательства происходила в центре Москвы, казалось бы, относительно культурного и цивилизованного города.

И понадобилось около месяца разбирательств с Единым расчетным центром, чтобы его «специалисты» сначала признались, что полностью запутались в расчетах, а потом объяснили, что действительно не знают, сколько мне начислять (и это на одиннадцатый

месяц начисления одной и той же суммы!).

И лишь потом, после реального пересчета (слава богу, я сохранил все квитанции о прошлых оплатах) и по прошествии почти двух месяцев, выяснилось, что, оказывается, еще в момент высылания мне первой квитанции о моих «долгах» должен был не я – должны были мне! И в результате довольно ощутимой переплаты некоторое время я не платил за коммунальные услуги вообще: с меня по-тихому взяли их стоимость заранее.

О столь вопиющих историях с оплатой электроэнергии слышать не приходилось – более того, однажды энергетики даже вернули мне избыточно взысканные ими с меня средства. Однако друзьям и знакомым не дважды и не трижды, в самых разных городах России, приходилось ходить в конторы электросбыта и скандалить там с пачкой оплаченных квитанций, всякий раз доказывая свою правоту и добиваясь отмены несправедливо начисленных «долгов».

Да, электроэнергетики, раз в год осуществляя плановую проверку электросчетчиков и начисляя ранее не оплаченные Вами «долги», могут завышать Ваши расходы за счет простого несовпадения дат измерения показаний счетчика и повышения тарифов.

Например, показания Вашего счетчика снимают 12 ноября каждого года. О том, какая часть энергии была потреблена в прошлом году, по старому тарифу, а какая в этом, по новому, более высокому, свидетельствуют Ваши квитанции, в которых Вы указываете показания счетчика. Но в условиях презумпции виновности потребителя, характерной для российских монополий и государства в целом, это слишком сложный и потому ненужный метод. Злоупотребляющим своим положением монополистам достаточно просто рассчитать на основе тех или иных своих собственных представлений, какая доля Вашего потребления пришлась на прошлый, а какая – на этот год. При этом весьма вероятно, что потребление электроэнергии в прошлом году, по более низкому тарифу, будет занижено, а в текущем, по более высокому, – завышено .

Однако погрешность при такого рода расчетах не может быть слишком велика, – и Вы вполне можете доказать свою правоту в конторе энергосбыта, придя туда с оплаченными квитанциями.

При этом помните, что задержка оплаты электроэнергии до трех месяцев практически полностью безопасна, а до шести месяцев – безопасна как правило (хотя я знаю случаи, когда свет отключали и счетчик опечатывали за трехмесячную неуплату). Поэтому, если Вы столкнулись с необоснованными или просто бредовыми требованиями, у Вас есть время для размышлений.

А теперь главное: если Вы оплачиваете коммунальные услуги со счета в банке, откуда средства списываются автоматически, Вам чисто технически намного труднее контролировать подобные «шалости» коммунальщиков и энергетиков и противостоять им.

Поэтому лучше платить «по старинке», раз в месяц заходя в тот или иной банк, хотя в Сбербанке обычно и приходится выстаивать очередь.

Храните все оплаченные Вами квитанции в порядке, как зеницу ока.

Все приходящие к Вам квитанции изучайте под микроскопом и в случае навешивания на Вас непонятных расходов (и тем более истошного требования оплатить неизвестно откуда взявшиеся долги) собирайте квитанции прошлых месяцев и лет и идите доказывать свою правоту.

Да, это требует сил и времени, но в отношении коммунальных монополистов и энергетиков действует тот же закон, что и в отношении вымогателей: будете платить безропотно – будут требовать все больше.

Будут присылать больше требований на все большие суммы и приписывать Вам все большие долги.

Поймите, это обусловлено объективно: доходы у людей в кризис падают, тарифы завышены просто грабительски – соответственно, неплатежи не могут не расти. А недополученные каждый месяц суммы проще всего «распределить» между добросовестными плательщиками – и начать «выбивать» из них под видом каких-нибудь долгов: авось не все

пойдут скандалить.

11.2.4. Читайте, что подписываете!

Современная жизнь устроена так, что большинству из нас, хотим мы того или не хотим, приходится почти постоянно подписывать разного рода документы – договоры, обязательства, гарантии, поручительства, характеристики и так далее.

Большинство из этих документов нам предлагают на подпись в уже подготовленном, а то и стандартном виде.

Наше дело – только поставить подпись.

Не торопитесь с этим нехитрым делом.

Вообще, чем дело проще, тем меньше резона с ним торопиться.

Помните, что в случае возникновения конфликта (или простого недопонимания) ничьи устные разъяснения не имеют никакого значения – важно только написанное на бумаге, и ничего кроме этого. Поэтому, подписывая документ, Вы должны досконально и однозначно понимать все его положения. Если сотрудник фирмы или банка, с которыми Вы имеете дело, разъясняющий Вам его положения, «путается в показаниях» или не способен понятно объяснить, что в нем написано, или не понимает Ваших вопросов, – Вы должны требовать общения с другим, более компетентным сотрудником или с его руководителем.

Если сотрудник говорит «да ладно, это стандартный договор, никто никогда не имеет с ним проблем, а Ваши вопросы – просто перестраховка, они не имеют отношения к жизни» – просто заканчивайте общение: сидящий перед Вами человек либо хочет Вас обмануть, либо, скорее всего, просто не понимает смысла собственных действий по подписанию договора.

При общении с такими людьми не стесняйтесь требовать жалобную книгу и оставлять в ней максимально спокойные и информативные сообщения с конкретными (но, разумеется, не выходящими за рамки закона) угрозами.

Любая попытка торопить Вас в стиле «хватай вещи – вокзал отходит!» должна вызывать у Вас подозрения: конечно, при распродажах и рекламных акциях количество предложений ограничено, однако слишком часто искусственно организованная спешка представляет собой просто способ не дать Вам возможности вчитаться в подписываемый Вами договор и понять, что, собственно, Вы подписываете.

Вы должны тщательно проверить любой текст договора, будь он хоть миллион раз стандартным. Если он красиво оформлен на качественной бумаге, а не распечатан в Вашем присутствии на раздолбанном принтере, это дополнительная причина усилить бдительность.

Читайте медленно, подряд, водя глазами по строкам, не перескакивая через них взглядом – многие важные вещи специально упрятываются в обертку бессмысленных занудных канцеляризмов, чтобы Вы «проскочили» их при чтении.

Если в тексте договора есть ссылки на какие-то пункты законов или положения инструкций – не довольствуйтесь устным пересказом их смысла менеджером, как бы симпатично он (она) ни выглядел(а) и как бы Вы ни торопились: требуйте текст соответствующих документов с подписями и печатями (законы можно вместе с менеджером посмотреть в Интернете).

Помните, что пишут на железнодорожных переездах: «Сэкономишь минуту – потеряешь жизнь».

Особенно внимательно читайте все, набранное в договоре мелким шрифтом. В первой половине 90-х мне пришлось держать в руках воспетый потом в художественной литературе толстенный договор на страхование целого завода на довольно большую сумму, в середине которого в одной из сносок четко и недвусмысленно указывалось, что договор вступает в силу исключительно в случае ядерной войны. Он был подписан представителем владельца завода и аккуратно оплачен – никому не пришло в голову читать сноски.

Помните, что список «обстоятельств непреодолимой силы», делающих договор ничтожным (форс-мажорных обстоятельств), должен включать только действительно

маловероятные катастрофические события (вроде ядерной войны или государственного переворота) с четким указанием на то, что они принимаются в расчет не сами по себе, но лишь только если они сделали невозможным исполнение именно этого договора (например, повторение путча ГКЧП отнюдь не может быть признано причиной не платить арендную плату). Включение в этот список относительно вероятных событий вроде потери арендатором работы – признак безусловного мошенничества; самое разумное для Вас – немедленно прекратить со всеми людьми, участвовавшими в подготовке такого договора, всякое общение и предупредить об этих мошенниках максимальное количество своих знакомых.

11.2.5. Осторожно: абонентская плата за мобильную связь!

В обыденных ситуациях, с которыми сталкивается каждый из нас, следует обратить особое внимание на заключение договоров о пользовании тарифами мобильной связи, предусматривающими абонентскую плату. В договоре может быть пункт о том, что его действие прекращается не тогда, когда Вы перестали пользоваться соответствующим телефонным номером и Вам его отключили, а лишь после того, как Вы лично сделаете соответствующее заявление по установленной форме.

На практике это может означать, что, если Вы просто перестанете пользоваться своим телефонным номером (перейдя, например, на более дешевый тариф) с абонентской системой оплаты, Вы будете обязаны по-прежнему перечислять соответствующей компании мобильной связи абонентскую плату. В большинстве случаев, наученные серией громких скандалов, компании мобильной связи перестают начислять абонентскую плату в момент отключения связи, однако Вы должны внимательно изучить договор, чтобы застраховать себя от возможных неприятностей.

Ведь в качестве клиента, который не загружает сеть, но обязан платить, Вы очень удобны для оператора мобильной связи. Поэтому о Вашем ежемесячно растущем долге Вам могут напомнить через несколько месяцев (а то и через несколько лет), когда он достигнет вполне безумной величины, а Вы напрочь забудете о своем прошлом номере.

В прошлом особенно любила подобным образом «работать» со своими клиентами (причем не только бывшими, но и просто перешедшими на другой тарифный план) МТС, что заслуженно обеспечило ей высокую репутацию и славу исключительно добросовестной и «клиентски ориентированной» компании.

Если Вы сделаете вид, что не получали извещения или просто откажетесь платить, Вам скорее всего придет повестка в суд, и платить все равно придется, просто уже большую сумму. При этом учтите, что сама по себе оплата со скандалом требуемых от Вас денег отнюдь не означает прекращения отношений с компанией, – поэтому, чтобы через несколько месяцев (или даже лет) не получить новое требование на новую высокую сумму, Вам нужно написать заявление о разрыве когда-то заключенного Вами договора.

Для этого Вам придется прийти в один из офисов соответствующей компании мобильной связи (который может быть расположен крайне неудобно для Вас, в отличие от пунктов продажи контрактов), отстоять там очередь (если не повезет) и заполнить заявление по соответствующей форме. Настоятельно рекомендую Вам взять при этом его ксерокопию с отметкой о приемке, – чтобы компания не могла «потерять» его и начать вымогать из Вас деньги заново.

Важно, что Вы можете попасть в такое положение не по своей воле, но и при «оптимизации» расходов Вашей фирмы на мобильную связь сотрудников. Поэтому при прекращении оплаты Ваших расходов или при переводе Вас на другой оплачиваемый фирмой номер Вы должны специально поинтересоваться в бухгалтерии, не предусматривал ли Ваш старый номер абонентской платы. И если предусматривал, немедленно выполнить все действия по разрыву договора.

Конечно, если номер был оформлен не на Вас, а на кого-то из сотрудников фирмы,

беспокоиться Вам лично не о чем, но в этом случае Вы просто обязаны привлечь внимание этого бедолаги к проблемам, с которыми он может столкнуться через несколько месяцев.

11.2.6. Для богатых и довольных: как не превратить обмен валюты в обман

Обесценивание рубля, а также хаотические скачки курсов основных валют (прежде всего доллара и евро) друг относительно друга повышают активность пользования обменными пунктами.

Вполне рационально храня свои средства в неуклонно дорожающей валюте, люди сталкиваются с необходимостью обмена их не только при всякой крупной покупке, но и при необходимости пополнения суммы, предназначенной для текущих расходов.

С другой стороны, люди, которые живут не «от получки до получки», сберегают часть своих регулярных доходов также в валюте, – а поскольку доходы в основном носят рублевый характер, это также требует посещения обменных пунктов.

Естественно, интенсификация пользования той или иной услугой снижает конкуренцию среди предлагающих ее, создает для них новые соблазны и способствует выходу на рынок новых предприятий, часто просто не имеющих представления о специфике бизнеса.

а) Основные типы мошенничества в обменных пунктах

Самый грубый способ обмана – похищение купюр из переданной Вами для обмена пачки. Осуществляется, когда эта пачка достаточно объемна и, соответственно, Ваши шансы определить хищение на ощупь невелики.

Стандартное поведение кассира при этом заключается в том, что, взяв Ваши деньги, он не пересчитывает их в специально установленной счетной машинке, а вдруг совершенно неожиданно вспоминает о том, что у него не хватает денег для того, чтобы произвести обмен. И он с извинениями возвращает Вам Ваши деньги – причем его руки натренированы (а иногда под прилавком сидит другой человек, который «работает» с Вашими деньгами, пока Вы смотрите на кассира и возмущаетесь его нерасторопностью), и у Вас как обычного неподготовленного человека практически нет шанса уловить момент хищения.

Вы обнаруживаете пропажу уже в следующем обменном пункте, однако никаких обоснованных претензий предъявить не сможете, – особенно если учесть, что осуществляющие подобные операции регулярно, насколько можно понять, делятся своей добычей с представителями местной милиции. Это позволяет им находиться в почти гарантированной безопасности.

Обычно при такой специализации обменного пункта непосредственно в кассе – по всей видимости, чтобы при необходимости дать показания против Вас – находится несколько молодых людей.

Если Вам все-таки недодали денег – кассира следует попытаться «расколоть» угрозами обращения в милицию, обращения к его начальству и в банк, от которого работает данный обменный пункт. Известны случаи, когда при жестком нажиме (но без срывов в агрессию, на которую Вас могут вполне сознательно провоцировать) кассиры в итоге пугались и возвращали украденные деньги.

* * *

Популярным способом «законного» обмана является применение различных курсов для различных сумм. В этом самом по себе нет ничего плохого – всякий бизнес стимулирует оптовые операции, и, подобно тому, как оптовая партия товара стоит дешевле продажи в розницу, так и большая сумма валюты (или рублей) может обмениваться по более выгодному курсу.

Проблема в том, что на огромных, подсвеченных неоном рекламных щитах (как

правило, снабженных надписью «круглосуточно») обычно указывается лишь максимально выгодный для клиента курс, который действует в отношении максимальных сумм. Иногда (поскольку этот бизнес вызывает очень серьезное раздражение и периодические скандалы) сбоку или внизу огромных привлекательных цифр выгодного для Вас курса идет мелкая, почти нечитаемая строчка – «от 10 ООО $» или «от 5000 $». В случае наибольшей добросовестности рекламный щит включает в себя курсы обмена (значительно заниженные относительно рынка) и других сумм, – но в нижней своей части, что делает его совершенно невразумительным, а наше подсознание устроено так, что реагирует прежде всего на лучшую новость или наиболее щедрое обещание.

Второй особенностью данного бизнеса является перманентное отсутствие у кассиров денег для расчетов по наиболее выгодному курсу. То есть, даже если Вы придете в такой обменный пункт с 12 (или с семью, если «пороговой» суммой является пять тысяч) тысячами долларов, Вам скажут, что, к сожалению, рублей (или валюты, если Вы придете с рублями) на такую сумму сейчас нет, и Вам могут обменять только часть суммы.

Разумеется, по грабительски заниженному курсу, соответствующему той сумме, которую у Вас согласны принять.

В Москве этим обычно занимаются обменные пункты, имеющие белые, подсвеченные неоном рекламные щиты, расположенные на главных транспортных магистралях в тех или иных киосках (обычно занимающихся продажей цветов).

* * *

Изящным способом обмана, широко распространенным в центре Москвы, является установление невыгодного для клиента курса обмена, на который он «клюет» по чисто психологическим причинам.

Представьте себе, например, что Вы хотите поменять некоторое количество долларов по курсу 27,80 рубля за доллар (привожу пример из своей практики, на котором и обнаружил существование такого вида мошенничества), – а во всех обменных пунктах, выстроившихся вдоль дороги (в моем случае это был Новый Арбат), курсы колеблются от 27,55 до 27,65 рубля за доллар. И Вы уже собираетесь сдаться и поменять доллары в первом попавшемся обменнике (потому что Ваши потери совсем незначительны, как и обмениваемая сумма – речь идет, скорее, о психологическом удовлетворении) – как вдруг видите совершенно невероятный, привлекательный для Вас курс.

Все дело в том, что к тому времени Ваш мозг уже привык следить только за копейками, стоящими после количества предлагаемых за доллар рублей, – и Вы, видя курс «26,85», реагируете именно на «85», а не на «26», действуя строго по поговорке «смотрю в книгу, вижу фигу», идете менять деньги, искренне веря, что, несмотря на правдиво сообщенный Вам курс, делаете это по выгодному для Вас курсу «27,85».

Потом Вы можете удивиться, почему получили так мало денег (а часть людей, верящих в честность окружающего их мира, и не удивляется), но у Вас нет повода скандалить, потому что речь идет об ошибке Вашего собственного восприятия.

Да, эта ошибка тонко срежиссирована умными коммерсантами, но сделали ее Вы, и максимум, на что Вы можете рассчитывать, – потребовать отмены сделки и получения Ваших долларов назад.

Значительная часть людей не делает этого, примиряясь с только что совершенной ошибкой, опасаясь получить вместо своих долларов фальшивые и боясь продолжать контакт с заведомыми жуликами, тем самым обеспечивая им сверхприбыль, на которую они и рассчитывают.

* * *

Наконец, наиболее цивилизованным способом корректировки заявленного в рекламе

курса обмена валюты (разумеется, не в Вашу пользу) является взимание той или иной комиссии (в Москве обычно 2 %, что превращает самый выгодный курс в один из самых невыгодных).

Обычно о ней сообщает объявление, размещенное около окошка кассы вроде и «на виду», но так, что случайно его почти невозможно заметить (например, среди других, вполне бессодержательных объявлений).

И Вы, поинтересовавшись, почему Вам хотят заплатить так мало денег, будете искренне сокрушаться по поводу своей невнимательности, не понимая, что данный конкретный бизнес существует в основном именно за ее счет.

б) Как выбирать обменный пункт

Курсы уличного обмена валют в разных районах даже центра Москвы различаются довольно ощутимо. Прежде всего это зависит от того, кто и с какой интенсивностью проходит и проезжает по соответствующим улицам – чем богаче эти люди и, с другой стороны, чем их меньше, тем ниже курс в обменных пунктах.

Поэтому, если у Вас есть выбор, менять деньги лучше на некотором удалении от центра, на периферии пешеходной доступности крупных торговых комплексов. В центре же среднезагруженное Замоскворечье (например, Пятницкая улица) значительно лучше фешенебельного Нового Арбата или малозагруженных (а то и вовсе пустынных) переулков между Курским вокзалом и Бульварным кольцом.

Само собой разумеется, не стоит менять деньги у вокзалов, так как вероятность любого мошенничества там максимальна.

Обменный курс в пунктах, расположенных в магазинах, как правило, ниже уличного, – но для части клиентов это может быть компенсировано большей комфортностью. Однако иногда магазин, не страдающий от чрезмерного наплыва публики, использует обменный пункт как способ дополнительного привлечения потенциальных покупателей – и тогда комфорт волшебно дополняется очень приятным курсом.

Если обменный пункт занимается обменом не только долларов и евро, но еще нескольких видов валют, – он, как правило, является относительно «цивилизованным».

Достаточно комфортным оказывается обменный курс в пунктах, расположенных на входе (обычно внутри, рядом с бюро пропусков) в бизнес-центры, стихийно сформировавшиеся в бывших НИИ за счет тотальной, но хаотичной сдачи их площадей в аренду разномастным бизнесменам.

Стоимость аренды в таких местах обычно относительно низка, что привлекает мелкий и средний бизнес, считающий каждую копейку, в котором работают не очень высоко оплачиваемые люди. Обменный пункт, ориентирующийся на них, вынужден учитывать их специфику, и потому предлагает очень неплохие обменные курсы. На Новом Арбате такие обменные пункты находятся на входе в радиостанцию «Эхо Москвы» и, ближе к Садовому кольцу, – на входе в общественную организацию работников угольной промышленности.

В то время, когда мой офис находился в начале Нового Арбата, я всегда старался использовать обменный пункт, находившийся во дворе отделения милиции. То ли из-за экономии на охране, то ли из-за некоего морального влияния курс там всегда был лучшим, – и при этом вероятность обмана была полностью исключена (естественно, не из-за соседства милиционеров, но из-за культуры работников этого обменного пункта). К сожалению, некоторое время назад этот пункт был закрыт.

Многое, кстати, зависит от культуры кассира. Конечно, культура далеко не определяется национальностью, но, что бы ни говорили профессиональные «общечеловеки», на практическом уровне эти категории связаны друг с другом, – особенно в такой специфической сфере, как обмен валюты.

Если есть выбор, деньги всегда лучше менять у человека одного с Вами культурного кода – просто потому, что Вы с ним будете лучше понимать друг друга. *Меня, например, однажды изумила одна девушка кавказской внешности, которая в обменном пункте в*

центре Москвы, засунув пачку долларов в счетную машинку, уверенно назвала сумму, примерно в два раза меньшую полученной ею.

При этом она была абсолютно честна: безропотно вернула мне переданную ей было пачку, и в этой пачке не обнаружилось никакой пропажи.

Скорее всего, она просто не умела пользоваться счетной машинкой (которая была исправной, так как потом я не раз менял деньги в этом же обменнике и с этой же машинкой у других кассирш)! Человек, знакомый с соответствующей культурой или сам принадлежащий к ней, скорее всего сразу сделал бы правильный вывод, сэкономив себе нервные клетки и доведя до конца обмен, который в этом месте осуществлялся по весьма выгодному курсу.

Обменный пункт должен быть абсолютно аккуратен. Если он обшарпан и ободран, а то и просто грязен, – это признак низкой культуры его работников, которая может проявиться и в отношении Вас. С такими обменниками лучше не связываться.

Обменный пункт должен быть разумно оборудован; в частности, Вы должны стоять перед кассиром один и, крайне желательно, иметь возможность запереть за собой дверь. Нападения на людей сразу после обмена денег (или в процессе обмена) крайне редки, однако всей очереди и случайным людям совсем не обязательно знать, какую именно сумму денег Вы получаете и куда именно ее кладете.

Загляните внутрь кассы: если помимо ободранных калькулятора и машинки для пересчета купюр Вы увидите компьютер (и тем более с жидкокристаллическим экраном) – это признак определенной цивилизованности и, соответственно, Вашей безопасности.

С другой стороны, если кассир беспричинно раздражен – это повод для того, чтобы заподозрить подвох. Ведь если его работа заключается в том, чтобы обманывать людей, – он не просто постоянно сталкивается со скандалами (и вполне обоснованно ждет их от каждого потенциального клиента, что и проявляется в раздражении), он еще и несет на себе достаточно тяжелый психологический груз.

В абсолютном большинстве обменных пунктов даже в центре Москвы у Вас не спросят паспорт, вопреки всем требованиям действующего законодательства и висящим вокруг окошка кассы требованиям. Это одно уже вполне убедительно свидетельствует о степени «неформальности» данного бизнеса.

Однако, если у Вас паспорт все же попросили – Вы можете несколько расслабиться: скорее всего, соблюдение одних законов сопровождается соблюдением и других.

И наконец, самое главное: при поиске наиболее выгодного обменного курса соизмеряйте, пожалуйста, Ваши усилия с Вашим дополнительным доходом (или убытком). Осознайте, что при обмене, например, 200 долларов безусловно психологически значимая разница обменного курса в 10 копеек означает для Вас потерю (или приобретение) 20 рублей. Да, если они лежат у Вас под ногами, конечно, их надо поднять, однако уже ехать ради них на другую станцию метро просто нерентабельно: поездка дороже.

Но прежде всего подумайте о своем времени и силах: готовы ли Вы тратить их на денежный выигрыш, который сами же считаете копеечным?

В кризисе важно сохранять не только деньги, но и жизненную энергию, а при наличии работы – и время, которого в этом случае всегда не хватает.

в) Как вести себя при обмене денег

Прежде всего, какой бы ни была очередь в обменный пункт, не пользуйтесь услугами барыг, которые могут начать виться вокруг Вас и предлагать самые льготные курсы обмена. Вероятность обмана более или менее изощренным способом в этом случае исключительно велика – строго говоря, она близка к 100 %.

Напротив, порадуйтесь: наши люди привередливы и научились выбирать, поэтому очередь в обменный пункт (разумеется, вне периодов паники и всеобщего ажиотажа) – признак относительно выгодного обменного курса.

Войдя в обменный пункт, закройте, а если возможно, обязательно заприте за собой

дверь и, прежде чем доставать деньги, не постесняйтесь максимально подробно расспросить кассира. На прилавок перед собой можно невзначай положить мобильный телефон – Вы можете использовать его как калькулятор, а кассир может подумать, что Вы записываете разговор.

В обычном случае Вам нужно сделать три вещи:

• четко назвать сумму денег, которая у Вас с собой, сообщить, что Вы хотите с нею сделать (обычно кассиры не сразу понимают, хотите ли Вы купить эту сумму или продать), и узнать у кассира, есть ли у него необходимые для обмена деньги;

• после этого четко назвать курс обмена (никаких «курс тот, что на входе?» – кассир может давно забыть, что у него там нарисовано) и уточнить, действует ли именно этот курс (так как иногда кассиры ленятся заменить цифры на табличке у входа в обменный пункт);

• убедиться в отсутствии комиссии (если она есть, не поленитесь посчитать на калькуляторе реальный курс; психологически незначимая комиссия в 2 % означает существенное снижение курса – например, с 30 рублей за доллар до 29,40 рубля).

Передав кассиру Ваши деньги, неотрывно смотрите на них, пока кассир не закончит их пересчета, не позволяйте ничему отвлекать себя. Кассир может сначала считать их вручную, но потом он должен положить их в счетную машинку; она должна быть развернута так, чтобы Вам было видно ее индикатор (если она стоит неудобно для Вас, потребуйте ее повернуть к Вам).

Счетная машинка может быть старой, или же Ваши купюры – новыми; в обоих случаях возможно их «зажевывание». В этом случае кассир должен начать пересчет Ваших купюр заново, предварительно проверив, не застряла ли одна из них внутри счетной машинки.

Полученные Вами деньги пересчитайте сами еще раз, не отходя от окошка кассы. Помните, что буквально один шаг в сторону – и Ваши претензии уже могут быть проигнорированы на вполне законных основаниях.

И последнее: при обмене валюты и рублей не стоит дожидаться выходных и праздников: оборот в такие дни падает, и обменные пункты, даже самые цивилизованные, компенсируют это ухудшением обменного курса.

11.2.7. Импорт дорогих брендованных товаров

Важно знать, что, ссылаясь на IV часть Гражданского кодекса (ст. 1484), посвященную защите интеллектуальной собственности, российские таможенники при поддержке судебной системы начали конфисковывать товары, ввозимые в Россию без разрешения владельца соответствующего товарного знака на его использование.

Получить такое разрешение обычному покупателю нельзя: покупая за границей товар с нанесенным на него товарным знаком – от пачки сигарет до автомобиля, – Вы не получите документ на право пользования этим знаком, так как торговая компания, продающая соответствующие товары, просто не может его выдать.

Таким образом, таможня действует по принципу «Принесите справочку, что вы не верблюд… А теперь – справочку, почему вы не верблюд».

Несмотря на абсурдность и неисполнимость этого требования, оно эффективно применяется – пока против бизнеса, хотя и в избирательном порядке.

Так, в августе 2007 года индивидуальный предприниматель, законно купивший у оптовых торговцев партии оригинальных джинсов *Lee* и *Wrangler* , был привлечен в Москве к административной ответственности за то, что не получил у американских производителей этих джинсов разрешения на торговлю их товарами и тем самым нарушил право их интеллектуальной собственности. (Сами производители, естественно, никаких претензий не имели – скорее всего они и не подозревали о столь изощренной трактовке этого понятия.)

В 2008 году за отсутствие аналогичных разрешений при попытке легального ввоза в Москве был конфискован автомобиль Porsche Cayenne 2004 года выпуска, в Калуге – партия автозапчастей на 66,8 тыс. долларов, в Вологде – 3 тонны изоляционных материалов, в Пензе

– 303 автошины.

До того, как созданные кризисом проблемы «смешали карты» правящей клептократии, всерьез предполагалось запретить решением совместного пленума Верховного суда и Верховного арбитражного суда ввоз в Россию любых товаров, имеющих товарный знак, без разрешения владельца этого товарного знака.

Это решение превратило бы выборочные акции таможенников против людей и предприятий, ввозящих в страну брендованные товары, в повсеместную практику и, более того, в государственную политику.

От него не отказались, оно лишь отложено под давлением более актуальных проблем, – но даже и без него под эту «выборочную» практику можете попасть Вы. Естественно, когда повезете в страну не бутылку «Хеннесси» из дьюти-фри, а что-то посущественнее.

Идея заключается в запрете торговли в России импортными товарами вне авторизованных дилеров и, насколько можно понять, является детищем западных автомобильных концернов (в первую очередь *BMW).* Однако в случае реализации она ударит по всем российским потребителям: нам придется покупать любой товар (даже жевательную резинку) только у авторизованных дилеров, которые есть далеко не в каждом федеральном округе, а искусственная монополизация рынка, естественно, будет сопровождаться скачком цен.

В результате желающие уважать чужую интеллектуальную собственность под страхом конфискации и штрафа не смогут ввозить в страну приобретенные за рубежом товары, а в России будут вынуждены покупать их втридорога у административно созданных монополистов.

Согласитесь – эту настойчиво и последовательно проводимую идею, как и всякое официально оформляемое злоупотребление монопольным положением, трудно охарактеризовать иначе, как мошенничество.

11.3. Как не пасть жертвой преступников

Если Вы будете остерегаться, Вы с довольно высокой вероятностью сможете обезопасить себя от посягательств традиционных преступников. Однако с сотрудниками ГИБДД, а возможно, и милиции Вам скорее всего придется сталкиваться вне зависимости от Вашей осторожности. Поэтому в данном разделе я прежде всего рассмотрю потенциальные опасности, связанные именно с ними (разумеется, это не означает утверждения, что там работают одни преступники или, тем более, что эти организации являются преступными: речь идет лишь об опасностях, которые следует учитывать добропорядочному гражданину).

11.3.1. «Борьба с коррупцией» в исполнении ГИБДД

Насколько можно понять, россияне привыкли считать нормой поведения сотрудника ГИБДД самое наглое и беспардонное вымогание взяток.

Это вошло не только в фольклор, но и в язык официальных заявлений.

Так, когда один полубезумный блоггер предложил в качестве единственно действенного способа очеловечивания личного состава МВД еженедельно сжигать на площадях крупных городов по «неверному менту» (в переводе на русский язык – «коррумпированному милиционеру»), официальный представитель МВД, помнится, публично заявил об оскорблении, нанесенном этим предложением… нет, не коррумпированным милиционерам, а всему Министерству внутренних дел. И блоггер был осужден и сейчас сидит в тюрьме не за оскорбления и не за призывы к насилию и убийству, чего он, с моей точки зрения, вполне заслужил, но за «разжигание социальной розни» по отношению не к коррумпированным милиционерам, о которых он писал, но… ко всем милиционерам вообще!

Таким образом, насколько можно понять, официальный представитель МВД публично и официально поставил знак равенства между понятиями «коррумпированный милиционер» и просто «милиционер», показав, что, с официальной точки зрения, некоррумпированных милиционеров в нашей стране по итогам «путинского процветания» больше не существует (хотя даже я знаю по крайней мере двоих). И наш «самый Басманный суд в мире», как, по всей видимости, следует из его достаточно жесткого решения, бестрепетно и безоговорочно эту позицию подтвердил, сделав ее тем самым неоспоримой с юридической точки зрения истиной.

Мои знакомые столкнулись с ситуацией, когда в центре Москвы, рядом с Госдумой сотрудник ГИБДД оформлял им протокол в течение 25 минут, – и оформлял бы дальше, да они прозвонились знакомому депутату, тот выскочил из здания и отбил их у… нет, конечно, не бандита, а добросовестного, исполнительного и принципиального сотрудника «правоохранительных» органов. Депутату, правда, повезло, а несколько лет назад пьяные сотрудники милиции жестоко избили в центре Москвы одного из депутатов Госдумы, попытавшегося вступиться за избиваемого ими у метро молодого человека. Правда, тогда милиционеров было несколько, и дело было довольно далеко от Госдумы…

Однако в настоящее время каждый водитель России, особенно Москвы, Подмосковья, Санкт-Петербурга и Ленинградской области должен знать, что, по крайней мере, с начала 2008 года в нашей стране развернута бескомпромиссная и широкомасштабная война «с коррупцией», то есть с ним лично.

Все более частой является ситуация, когда после привычного большинству автовладельцев вымогательства взятки человек, уступивший давлению «оборотня в погонах» (или это явление стало настолько нормальным, что «оборотнями» надо считать еще кое-где, говорят, сохранившихся честных милиционеров?), арестовывается на месте – как коррупционер и взяточник, развращающий девственно чистые души и кошельки работников ГИБДД. (Справедливости ради надо отметить, что часть водителей уже настолько привыкла к вымогательству, что предлагает деньги добровольно, не дожидаясь давления со стороны работников ГИБДД, надеясь таким образом снизить свой как материальный, так и моральный ущерб.)

Теоретики юриспруденции говорят, что при проведении «операции по борьбе с коррупцией» милиционер должен произнести кодовую фразу в стиле «Вы совершаете противозаконное деяние» или что-то в этом духе. Практика показывает, что, как правило, такой фразы не произносится.

И действительно – услышав ее, любой нормальный человек быстренько пойдет на попятный и объяснит, что купюра в права попала совершенно случайно, а если она была протянута прямо, так это по ошибке – вместо записной книжки, чтобы товарищу милиционеру было удобней писать милый его сердцу протокол.

Поэтому, насколько можно понять, российские суды прекрасно обходятся без этой формально необходимой фразы. Произносят ли ее после ареста, или вообще записывают на магнитофонную ленту после проведения «операции», или же обойтись без нее помогает какое-либо внутреннее распоряжение или просто телефонный звонок или «правильный» выбор судьи, – дело не наше.

Наше дело знать, что любой водитель, столкнувшийся с вымогательством со стороны сотрудника ГИБДД, находится в опасности, ибо суды, как правило, сажают пойманных водителей в тюрьму на срок от двух лет.

Если сотрудник ГИБДД смилуется над Вами, он может предложить Вам, что тоже, как говорят, бывает, избежать тюремного заключения, – но это бывает существенно реже и обходится дороже – от нескольких тысяч до двадцати тысяч долларов.

Чтобы избежать тюрьмы, Вы должны усвоить несколько простых правил. Прежде всего не давать взяток, – но все мы понимаем, что это не всегда возможно: например, если Вы везете в роддом рожающую жену, а сотрудник ГИБДД удобно устроился писать протокол этак на полчасика, Вам, видимо, придется уступить его требованиям.

Если Вы в процессе вымогания у Вас взятки произнесете фразу «Вы понимаете, что Ваши действия незаконны?», любой мало-мальски грамотный сотрудник ГИБДД оценит Вашу юридическую подкованность и перестанет ее вымогать. Проблема заключается в том, что, насколько можно судить, далеко не все сотрудники ГИБДД такой грамотностью обладают и смогут понять значение услышанного.

Кроме того, в последние годы разговоры о законе все чаще воспринимаются сотрудниками «правоохранительных» органов как личное оскорбление, и Вы вполне можете столкнуться с риском быть избитым или задержанным по любому на ходу придуманному поводу (что также может означать избиение, только уже более серьезное).

Поэтому старайтесь ни при каких обстоятельствах не садиться в машину к сотрудникам ГИБДД: Вы этого делать не обязаны, а «спецоперации», как правило, проводятся именно в их оборудованных микрофонами (а то и видеокамерами) машинах.

Если сотрудник ГИБДД понял, что Вы не хотите садиться к нему в машину по строго определенной причине, он может начать убедительно и доброжелательно разъяснять Вам, что он «не такой» и у него в машине «все чисто». Этому не стоит верить: с одной стороны, Вам могут нагло врать в лицо (если вы сядете в тюрьму, поймавший Вас сотрудник ГИБДД получит благодарность, а то и премию), с другой – он сам может не знать, что его машину без его ведома нашпиговали разным оборудованием. В последнем случае Вы сядете вместе, но вряд ли это будет для Вас утешением.

Строго говоря, будучи остановленным сотрудником ГИБДД, Вы вообще не должны садиться к нему в машину и даже выходить из своей. Да, проявив тем самым чувство собственного достоинства, Вы вызовете его раздражение и в лучшем случае усилите его аппетиты (а то и агрессивность), однако обезопасите себя.

Запомните, что среди прочих приятных технических приспособлений для борьбы с коррупцией иногда используются микрофоны направленного действия, способные улавливать негромкий разговор за несколько десятков метров и даже в закрытой машине. Поэтому, если Вы по тем или иным причинам (например, врожденной скромности и отсутствия нездоровой демократической страсти к микрофонам) хотите избежать возможности записи Вашего разговора с сотрудником ГИБДД, единственный действенный способ – чтобы он сидел внутри Вашей машины при громко включенной музыке.

Однако нет сомнения, что через некоторое время будет снят и этот барьер (например, скрытый микрофон начнут вешать непосредственно на сотрудников ГИБДД). Поэтому единственное действенное средство обезопасить себя от вымогательства на дорогах – аккуратная езда, точное знание Правил дорожного движения (чтобы сотрудник ГИБДД не мог «развести Вас на бабки», грозя лишением прав и тюрьмой за пустяковое на самом деле нарушение; желательно иметь их с собой в машине, чтобы Вы могли доказательно уличить сотрудника ГИБДД, если он начнет сообщать Вам заведомо ложные сведения), а желательно – и комментариев к ним адвокатов, а также категорический отказ платить взятки.

Ибо, как бы грамотно и скромно Вы ни водили, вероятность, что Вас о ней попросят, достаточно велика.

11.3.2. Милиция: некоторые правила поведения

Помимо дороги другим потенциально опасным для Вас местом является метро. Попытайтесь ни при каких обстоятельствах не попадать в помещения отделений милиции на его станциях, даже если Вас просят туда пройти под самым невинным предлогом. Выясняйте на месте, в чем проблема, ссылайтесь на спешку, приносите извинения, порывайтесь звонить несуществующему адвокату, обещайте звонить в Департамент собственной безопасности МВД и, если не поможет, звоните (если Ваш мобильный работает на данной станции) – делайте все, что угодно, чтобы избежать попадания в эти помещения.

О нравах по меньшей мере существенной части российских милиционеров свидетельствует, например, эпизод, наугад выловленный мной с текущей ленты новостей.

5 января 2009 года водитель пассажирского автобуса, следовавшего по своему маршруту, не уступил дорогу двигавшейся в попутном направлении автомашине Mercedes ML 500. (Дело было вечером в новогодние «каникулы», когда дороги свободны, и престижная иномарка вполне могла объехать автобус.)

Однако за ее рулем оказался не обычный нормальный человек, а «оперуполномоченный управления собственной безопасности МВД Чечни, который вез в качестве пассажира оперуполномоченного отдела по борьбе с организованной преступностью республиканского МВД. На автобусной остановке милиционеры вошли в автобус и избили водителя, который, защищаясь, нанес несколько ударов монтировкой по голове и туловищу одного из нападавших.

Затем водитель пытался уехать на автобусе с места конфликта. Один из… милиционеров через закрытую дверь автобуса из табельного оружия – пистолета Стечкина – произвел несколько выстрелов в направлении водителя автобуса.

Водитель автобуса был госпитализирован со сквозным огнестрельным ранением голени и ушибом головы. Один из чеченских милиционеров, которые находились в Москве в служебной командировке, был также госпитализирован с открытым оскольчатым переломом челюсти и раной голени. Сотрудники правоохранительных органов изъяли у нападавших пистолет[1].

Вы сами можете представить себе: если сотрудники «правоохранительных» органов действуют таким образом в Москве – что же они привыкли творить на остальной территории России!

Лучшей защитой для Вас будет правильное поведение. Нельзя демонстрировать того, что криминологи называют «виктимным поведением», то есть поведением жертвы, подчеркивающим ее уязвимость и провоцирующим потенциального преступника на дополнительную агрессию; в первую очередь это страх и его оборотная сторона – агрессия.

Выходя даже в магазин, расположенный в Вашем доме, Вы (по крайней мере, в Москве) должны иметь при себе паспорт. Иначе Вас могут уволочь в отделение, засунуть в «обезьянник» и задержать на двое суток «до выяснения личности», – а Вашим сходящим с ума родным объяснить потом, что Вы отказывались кому бы то ни было звонить.

Крайне желательно одеваться как можно лучше, если возможно, в костюм с галстуком, так как с «чистой публикой» милиция старается вести себя корректно. Строго говоря, офисный костюм, галстук, чистая рубашка, ботинки и аккуратное поведение практически гарантируют Вам невнимание милиционеров.

При общении с милиционерами в любой ситуации Вы должны демонстрировать грамотную и спокойную речь, вежливое поведение. Вынужденное общение старайтесь сводить к минимуму, а при возможности – уклоняться от него; тем более не провоцируйте конфликты и не вступайте в них.

В общем и целом прав Путин, который в одном из своих посланий Федеральному собранию рассказал о том, как благонамеренные и добропорядочные россияне, завидев милиционера, переходят на другую сторону улицы.

Однако если Вы все же не успели вовремя последовать этому примеру, а вынужденное общение с представителями МВД начало приобретать пугающий Вас характер, запомните волшебные слова, которые могут (хотя и не обязательно) помочь при общении с ними даже обычному, лишенному каких бы то ни было реальных прав гражданину Российской Федерации.

Эти слова – «Департамент собственной безопасности», структура МВД, которая занимается выявлением и преследованием преступников из числа милиционеров. Ее телефон +7(495)667-0730 для общефедерального Департамента собственной безопасности, или +7(495)255-96-57 для Москвы, или +7(495)317-24-66 для Московской области (а лучше все сразу) – должен быть «забит» в Ваш мобильный телефон сразу после телефонов наиболее близких Вам людей, а лучше – и на «быструю клавишу».

---

[1] Цитируется по http://www.newsru.com/crime/06jan2009/strelba.html

Это может оказаться реальным вопросом безопасности – Вашей и Вашей семьи.

Угроза обращения в Департамент собственной безопасности является достаточно серьезной (особенно с туманным указанием на работающего там знакомого). Безусловно, к ней не стоит прибегать в ситуации, когда Вы однозначно не правы: эта книга вообще не о таких ситуациях. Однако если общение с сотрудником МВД начинает приобретать опасный для Вас неправовой характер, корректное (в том числе в форме вопроса – «Ну что мне, в вашу собственную безопасность звонить, что ли, в ДСБ?») обозначение данной угрозы может Вам серьезно помочь.

Кроме того, крайне полезно сразу же при начале общения попросить предъявить документы и, если ими просто помахали у Вас перед лицом, повторно попросить показать их Вам – и тут же переписать не только фамилию, имя и отчество, но и номер документа.

В случае нарушения Ваших прав и откровенного вымогательства перед упоминанием о Департаменте собственной безопасности полезно поинтересоваться контактами непосредственного начальства данного милиционера или сотрудника ГИБДД – иногда их отрезвляет и это.

Возможно, это вообще единственный язык, который еще понимают наши «правоохранители».

Если же Вы стали жертвой произвола со стороны сотрудников МВД, обращение в Департамент собственной безопасности попросту необходимо. Не факт, что Вас поймут, и тем более не факт, что Вам помогут, но из всех доступных Вам средств в деле самозащиты от недобросовестных сотрудников МВД этот представляется наиболее действенным.

* * *

Завершая, хочу отметить – для протокола, – что отнюдь не считаю сотрудников российских «правоохранительных» органов и, в частности, ГИБДД плохими людьми или некомпетентными сотрудниками. Более того: большинство из тех, с кем мне лично приходилось сталкиваться, были порядочны и добросовестны, практически бескорыстно клали все свои силы на алтарь поддержания общественного порядка и борьбы с преступностью. Изложенные же выше соображения ни при каких обстоятельствах не могут служить возбуждению к ним неприязни или подрыву их доброго имени, деловой и коммерческой репутации, так как направлены исключительно на правильную ориентацию читателей, дабы они не пострадали при общении с немногочисленными, кое-где у них порой еще встречающимися недостаточно добросовестными сотрудниками.

11.3.3. Повседневная безопасность

Поразительно, что параноидальный страх перед действительно серьезным ростом преступности сочетается у подавляющего большинства людей с полным пренебрежением к основам обеспечения безопасности.

К сожалению, это пренебрежение распространяется не только на «себя, любимого» (с самим собой каждый из нас юридически может делать все, что взбредет в голову), но и на совершенно ни в чем не виноватых близких.

Поэтому считаю необходимым напомнить несколько азбучных, обыденных правил.

С наступлением сумерек (сумерек, а не кромешной тьмы!) строго обязательно всегда встречать у станции метро и провожать до станции метро детей, юношей подросткового возраста, девушек и женщин. Особенно это важно в спальных районах, где заведения малого бизнеса, функционирующие вокруг станций метро, производят впечатления криминогенных зон, а «местные жители» вынуждены иногда идти в прямом смысле слова «сквозь строй» приезжих из дальнего зарубежья, которые, как учат профессиональные «общечеловеки», правы в любом конфликте с Вами.

Мне пришлось еще в 2001 году выслушать подробные и весьма убедительные

разъяснения одного из «правозащитников» о том, что, когда русский бьет, например, таджика – это всегда преследование по национальному признаку, а вот когда таджик бьет русского – надо внимательно рассмотреть ситуацию, потому что скорее всего это просто бытовой конфликт .

Подростков, которых невозможно сопровождать постоянно, обучите навыкам самообороны. Лучше отдать их на курсы не того или иного спортивного, а потому мало полезного, а то и вовсе опасного в реальном конфликте единоборства, а просто уличной драки или наиболее приближенных к ней (и потому наиболее действенных) боевого самбо (не спортивного, а именно боевого!) или израильской борьбы.

При этом объясните, что все навыки «супермена», которые они получат на этих курсах, годятся лишь для ситуаций, когда нельзя убежать, а наиболее рациональный способ поведения при угрозе уличной драки – немедленное бегство. Объясните также, что в критической ситуации надо не дожидаться нападения, а бить первым – хотя бы для того, чтобы, ошеломив противника, выиграть время для бегства, и что любой предмет, даже спичечный коробок (не говоря о связке ключей), зажатый в кулаке, увеличивает силу удара. (К сожалению, даже очень профессиональные тренеры иногда забывают сообщить своим подопечным эти азбучные истины.)

Особенно это важно для девушек, потому что юноши неизмеримо реже становятся объектами нападений с целью похищения или изнасилования, совершаемых порой даже в центрах городов.

Нелишне будет сходить на эти курсы и Вам.

Обзаведитесь разрешенным законом травматическим оружием, а также газовым баллончиком. В критической ситуации не вздумайте пугать ими: если у Вас нет подготовки, это легко может обернуться против Вас. Оружие – для применения, а не для уговоров.

Объясните женщинам и детям, что нельзя входить в лифт с незнакомым человеком сильнее их, особенно социально неблагополучным мужчиной. Более того – если у входа в подъезд крутится такой человек, надо не идти в этот подъезд, рискуя там получить по голове (в не самом плохом случае), а дождаться кого-нибудь постороннего, входящего в подъезд, и войти с ним.

Если этот человек выходит из лифта раньше, чем вызывающий опасения и чем надо женщине и ребенку, они должны выйти вместе с ним, не оставаясь в лифте наедине с подозрительным человеком. Если тот выходит вместе с ними, они должны, не теряя времени, обратиться к вышедшему из лифта и не вызывающему у них подозрений человеку за помощью, прямо объяснив свои страхи.

Объясните милым девушкам, что не надо садиться в машину к «частнику» не только если там уже сидит в роли «седока» подозрительный мужик, но и если водитель является выходцем с Кавказа или Средней Азии.

Да, десяток хороших людей так можно обидеть, – зато на одиннадцатого нехорошего не нарваться. Милицейская статистика конкретно на этот счет не публикуется, поэтому ссылаться на нее не буду, – но только за 2008 год три знакомые девушки, севшие в машину к «лицу кавказской национальности» в центре Москвы, лишились сумочек и шубок, получив взамен серьезные побои – и были счастливы, что отделались так дешево.

Не стоит забывать, что при всей абсолютно неприемлемой и вызывающей справедливое негодование преступной активности так называемых «скинхедов» (хотя нельзя исключить возможности того, что она инспирирована соответствующими спецслужбами для поддержания напряженности в обществе и отвлечения его внимания от обостряющихся социальных проблем), даже по милицейской статистике граждане иных государств и лица без гражданства совершают в России в 3,6 раза больше преступлений, чем совершается против них (за январь-октябрь 2008 года, по официальной статистике МВД, – соответственно 46,2 и 12,9 тысячи преступлений).

Значимым является и заявление представителя московского управления Следственного комитета при Генеральной прокуратуре, сделанное корреспонденту «Интерфакса»[2], *о*

росте в январе-октябре 2008 года числа изнасилований, совершаемых в Москве, на 20 %, в том числе приезжими – вдвое. Согласно заявлению представителя Следственного комитета, приезжими совершается две трети изнасилований (при этом в основном приезжими из Средней Азии: почти 40 % – гражданами Узбекистана, дальше идут граждане Туркмении, Таджикистана и Киргизии).

Правда, при совмещении всех данных выходит, что изнасилования, совершаемые москвичами, сократились за год в полтора раза, чего попросту не бывает и что может быть вызвано лишь чисто статистическими причинами. Однако при предположении, что эти преступления совершаются москвичами с прежней частотой, а общий рост их числа составил 20 %, получается, что доля приезжих в изнасилованиях, совершаемых в Москве, выросла с 40 до 60 %), что (при всей неточности подобных оценок) вполне внятно свидетельствует о масштабах проблемы и темпах ее обострения.

Избегайте опасных мест – и помните, что, строго говоря, людная и освещенная улица безопасным местом больше тоже не является.

Избегайте групп граждан безотносительно их внешности, так как кризис и импорт преступности неминуемо повышают интенсивность преступности местной.

Избегайте ходить в одиночку, особенно с наступлением сумерек.

Никогда не показывайте деньги в общественных местах, кроме как непосредственно при оплате.

Всегда, когда возможно, носите кошелек во внутренних карманах своей одежды.

Если Вы вынуждены класть его в сумку – прокладывайте толстым слоем вещей с обеих сторон, чтобы он был посередине и до него было не добраться, прорезав сумку. Саму сумку лучше носить на плече, придерживая так, чтобы ее нельзя было вырвать из Ваших рук.

Всегда, особенно когда чувствуете себя неуверенно или боитесь, демонстрируйте уверенное, энергичное поведение. Уличному грабителю всегда проще нападать на усталого, понурого, неуверенно бредущего человека, чем на энергичного, идущего твердым и пружинистым шагом.

Даже если Вы по тем или иным причинам недолюбливаете милицию, по любому факту нападения на Вас или Ваших знакомых обязательно обращайтесь в милицию, пишите заявление, добивайтесь, чтобы его приняли и зарегистрировали, узнавайте регистрационный номер и потом звоните, узнавая, «как движется расследование».

Скорее всего, это будет непросто, и Вы испытаете массу неприятных эмоций; возможно, Вам придется грозить обращением в Департамент собственной безопасности МВД, а то и обращаться туда. Тем не менее помните, что при достаточном уровне недовольства населения даже российская милиция может предпринять целевые рейды по району, что временно может облегчить криминогенную ситуацию и несколько повысить вашу безопасность.

Глава 12 Деградация сервисов

12.1. «Синдром стажера»

Это по теории в условиях кризиса качество обслуживания должно повышаться, так как сотрудники начинают ценить свое рабочее место и пытаться сохранить его за счет улучшения качества работы.

На самом деле решение об увольнении принимают не они, а владелец предприятия, который в условиях России (когда значительная часть бизнесов занимает монопольное положение и потому может плевать на потребителей, а некоторая часть остальных украдена, подарена или просто служит прикрытием какому-либо неофициальному промыслу) отнюдь не всегда судит о своих сотрудниках по «степени удовлетворенности клиента».

В результате стихийной реакцией российских предпринимателей на кризис уже стало снижение издержек при помощи массового изгнания наиболее квалифицированных и потому наиболее дорогих сотрудников. Они заменяются гастарбайтерами и лишь в лучшем случае так называемыми «стажерами» – молодыми жертвами рыночного преобразования образовательной системы, ничего не умеющими, обычно и не желающими уметь, а часто и органически утратившими способность учиться после пребывания в том или ином «вузе».

Логика хозяина бизнеса проста – два-три «микки-мауса» вместе получают зарплату, заметно меньшую, чем один профессионал, но за счет суеты могут сделать какую-то часть того, что делал он.

Конечно, подобная «экономия на спичках» гибельна для репутации предприятия, но в условиях кризиса выгода от снижения издержек может перевесить; по крайней мере, так кажется многим российским бизнесменам.

Расплачиваться за это приходится потребителям.

Привычная неспособность продавцов, гордо именуемых в магазинах бытовой техники и «салонах» мобильной связи «консультантами», сказать о продаваемых ими товарах хоть что-то связное и имеющее отношение к действительности, вызывает уже не раздражение, а умиление.

Кассиры, которые не умеют считать (это касается не только гастарбайтеров, но и многих россиян, так как образование во многих местах приобрело вполне символический характер), официанты, которые не способны прочитать меню собственного заведения, журналисты, не понимающие смысла написанных им руководством в качестве вопросов слов и не умеющие пользоваться часами…

Для всех этих людей кризис стал подлинным «звездным часом»: их дешевизна наконец-то стала значить для работодателя больше, чем их полная профессиональная непригодность.

Для меня символом кризисной деградации сервисов стал интернет-провайдер «СДН-сети», действующий в моем районе, который оклеил мой дом листовками о новой, только что введенной услуге.

При попытках получить ее представители провайдера щебетали что-то совсем невнятное, но после подробных бесед признавались, что услуга еще не введена, а когда она начнет оказываться, в компании не знает никто.

В конце концов я все же решил подключиться к ним (в моем районе единственной альтернативой является медленный МГТС), но столкнулся с чудным сервисом – трижды подряд мастер, о времени визита которого я договаривался с компанией, в назначенное и согласованное с сотрудниками время (причем они, как правило, отметали предлагаемые мною сроки со ссылкой на то, что «мастеру неудобно») не приходил. В третий раз он, правда, перезвонил по истечении заявленного времени и попросил перенести свой визит на вечер – и опять не пришел.

В четвертый раз я попал непосредственно на неуловимого «мастера» (а может быть, и в прошлые разы это был он – я звонил с перерывами и успевал забыть голос).

Конечно, вместо первой половины дня он пришел в полпятого вечера, но к этому все уже были готовы. Однако, придя в квартиру, «мастер» не мог отличить интернет-розетку от обычной и специально звонил мне на работу, чтобы выяснить, куда какой провод идет от моего компьютера, с которым он во время разговора стоял рядом.

После этого он не смог найти провод собственной компании, еще несколько лет назад заведенный в стояк на лестничной клетке и твердо пообещал «обязательно прийти завтра». Его особо и не ждали, – но, когда он так и не объявился, вздохнули с большим облегчением.

Другой иллюстрацией масштабов деградации сервисов даже в Москве служит следующий пост в сообществе Живого Журнала, посвященного потреблению:

«2008-12-31 02:00:00. ***Интернет-магазин*** *123.ru.* ***Отзыв.***

Друзья, вчера я купил в этом интернет-магазине принтер. Не самый плохой, HP 6413.

Цена в 123.ру одна из самых демократичных, но, как говорится, скупой платит

дважды.

Демократичная цена напрочь убивается чудовищным обслуживанием, особенно – службой доставки.

Курьер вчера оказался чумазый, с грязнющими руками…

Он испачкал руками все документы, коробку и т. д. Я не знаю, как они ездят, но они умудрились поломать клипсы от устройства, которое вставляется сзади (судя по всему, это система двусторонней печати – там сверху крышка крепится на защелках).

Я нашел это только сегодня, когда распаковал все мелочи. Понятное дело, что все мелочи не проверишь при приемке.

Но уродская доставка – есть уродская доставка.

Для себя я решил раз и навсегда: низкая цена – это ничуть не позитивный фактор при выборе интернет-магазина»[3]

*** * ***

Таким образом, кризис, вопреки теоретическим представлениям, далеко не всегда облегчает процесс потребления даже тем, у кого сохраняются деньги для относительно комфортной жизни.

Комфорта все равно становится меньше – в том числе и из-за деградации сервисов.

12.2. Создавайте социальные сети

Кризисная деградация сферы обслуживания и увеличение «цены ошибки» (хотя бы из-за снижения доходов) вынуждает нас активизировать усилия по поиску надежных, добросовестных продавцов товаров и услуг и по получению своевременных предупреждений о недобросовестности в важнейшей для каждого из нас сфере потребления.

Мы отчаянно нуждаемся в хороших автомеханиках, врачах, репетиторах, электриках, сантехниках, – и что нам мешает рекомендовать их друг другу?

Сегодня, когда суды работают из рук вон плохо, а качество сервиса часто падает даже ниже советского уровня, важнейшей потребностью стало предупреждение друг друга о недобросовестном сервисе во всех сферах жизни – от торговли до государственных услуг – и рекомендация друг другу благоприятных для потребления мест.

Говоря старым языком, все мы нуждаемся во взаимопомощи.

Современный путь ее организации – создание разнообразных социальных сетей, как в Интернете, так и в повседневной жизни.

Именно при помощи участия в функционировании многообразных сетей такого рода мы сможем хотя бы частично нормализовать свое потребление, сократить масштабы ставшего сегодня нормой жизни обмана потребителей и, наконец, получить реальную возможность наказывать общественным мнением, а значит, и рублем обманщиков и разгильдяев.

Забавно, что усилия в этом направлении, хотя сегодня это звучит смешно и затасканно, объективно направлены и на созидание гражданского общества. Ведь в нормальных условиях, вне социально-экономических кризисов оно состоит в первую очередь из потребителей и выражает свои интересы в первую очередь в сфере потребления, а отнюдь не политики.

Однако эта «высокая» компонента наших повседневных действий не должна смущать.

Каждый из нас хочет наказать недобросовестных людей, пренебрегающих нами или наживающихся на нас, и поддержать тех, кто работает хорошо и честно.

Каждый из нас хочет помогать друг другу экономить деньги и общаться при потреблении с приятными людьми, а не черт знает с кем.

Каждый из нас – даже в кризисе (а точнее, особенно в нем) хочет чувствовать себя

---

[3] Цитируется по http://community.livejournal.com/msk_consumer/5896770.html)

частью своей страны, своего народа, своего общества – благожелательного, но требовательного, поощряющего ответственность и наказывающего за недобросовестность.

Каждый из нас хочет жить нормально и помогать друг другу.

Простейший и наиболее доступный, требующий минимум времени способ воплотить эти желания в жизнь, – участие в работе сложившихся социальных сетей или создание новых на основе своих друзей и знакомых.

Это действительно работает – как минимум на уровне взаимного предупреждения о местах, которые надо знать для всемерного использования (или тотального избегания), а на самом деле и для более серьезных вопросов самозащиты, и не только в сфере потребления.

Не стоит забывать о том, что и в благополучные времена выживать проще всего – и приятнее всего – в коллективе; в кризисе же коллектив, пусть даже сетевой, часто становится прямым условием выживания.

Кризис хорош тем, что правила выживания в нем ничем не отличаются от норм человеческого общежития и в массе своей вполне соответствуют естественным движениям наших душ.

12.3. Самообслуживание: от упаковки до управления

Деградация сервисов и появление у многих из нас свободного времени (вместе с сокращением финансовых средств) позволяет начать самим делать часть того, за что Вы привыкли платить деньги.

В первую очередь это касается мелкого домашнего ремонта, но на самом деле может быть распространено на все сферы жизни без исключения.

Собираясь в гости, Вы можете самостоятельно завернуть подарки (чем они проще, тем увлекательней надо делать упаковку) и букеты (если есть возможность их дарить), оформив их с выдумкой, которую никогда не проявят в магазине или тем более цветочном киоске, – и совершенно бесплатно.

Хороших знакомых можно пригласить на недолгий разговор не в кафе, а домой – они будут растроганы, кофе будет вкуснее (а чай из пакетика – как минимум тот же), а обойдется Вам это намного дешевле.

Удешевление, снижение издержек за счет самообслуживания касается всех сфер частной и общественной жизни – без каких бы то ни было исключений.

Так, например, одним из конкурентных преимуществ нашей страны не только в царское, но даже и в советское время была крайняя дешевизна системы управления.

Причина этой дешевизны заключалась в выполнении (в первую очередь, конечно, на местном уровне) огромной части значимых управленческих функций на общественных началах, без специальной оплаты, за счет уважения и других моральных стимулов, с которыми они были связаны.

В Советском Союзе система управления была достаточно громоздкой, однако общая нетерпимость к преступности и почти бесплатные «народные дружины» («почти» – так как их члены получали отгулы), например, позволяла экономить существенные деньги на правоохранительных органах.

В нашей стране нынешний кризис скорее всего в обозримом будущем примет не только социально-экономический, но и политический характер и приведет к достаточно глубокому изменению, а затем и оздоровлению государства и всей системы управления обществом.

Она вновь станет более гибкой, более экономичной, более эффективной.

А это значит, что она начнет по-настоящему учитывать интересы общества – наши с Вами интересы – и Вам нужно уже сегодня готовиться к этому и задумываться о своих интересах, чтобы в правильное время успеть сформулировать именно их, а не случайно вычитанную в газете глупость.

Поэтому нам, учась самообслуживанию в простейших сферах оформления и ремонта, стоит готовиться к самообслуживанию и в более «высоких» сферах – вплоть до управления.

Если и не государством, то, по крайней мере, своим населенным пунктом.

В конце концов самообслуживание в сфере управления – это и есть демократия, простите за громкое слово.

Глава 13 Город в кризисе: Чего требовать от городских властей?

Эта тема возникла совершенно неожиданно для меня – потому что на многих выступлениях в самых различных регионах мне раз за разом задавали именно этот вопрос, так что в конце концов я был просто вынужден систематизировать и обобщить свои ответы.

Надо сказать, что очень приятно получать большое количество вопросов, свидетельствующих не об апатии и иждивенчестве, но об активной позиции людей, о росте тяги к солидарности и коллективному развитию, а не индивидуальному выживанию.

Не может не радовать и обычно проявляемое в процессе задавания этих вопросов растущее понимание народом России степени вменяемости и эффективности нашего некоторыми все еще уважаемого руководства.

Однако, говоря именно о городских властях, нужно ясно понимать объективную ограниченность их возможностей. Даже губернатор, как правило, является заложником политики федерального центра, не имеющим права отменить или хотя бы ограничить действие антинародных законов, полностью беспомощным перед произволом целого ряда ведомств, начиная с Минфина. В целом ряде бедных регионов даже эффективный губернатор не может переломить развитие разнообразных негативных тенденций – в его силах в лучшем случае лишь несколько смягчить их.

Городские власти еще более беспомощны, – они не могут ничего сделать и с губернатором (переход от избрания к назначению глав регионов, кстати, заметно снизил качество губернаторского корпуса). В конце концов многим мэрам уже в январе 2009 года было нечем платить зарплату даже самим себе, не говоря уже о собственных аппаратах.

Поэтому, говоря о том, что имеет смысл требовать от городских властей, нужно понимать, что эти требования должны носить характер прежде всего активной помощи – как интеллектуальной и организационной, так и политической, – и лишь при наглядном доказательстве неадекватности или недобросовестности этих властей приобретать жесткий характер.

Разумеется, при этом крайне желательно заранее распределить роли между общественниками или хотя бы обеспечивать постоянное согласование их действий. Люди могут обладать разной идеологией и разной системой ценностей, по-разному относиться к самым простым вещам, конфликтовать друг с другом и со всем миром, но в отношении объективно обусловленных и потому понятных интересов города (в том числе и против городских властей) они должны выступать единым фронтом: именно в этом заключается критерий существования гражданского общества.

Вы можете любить Путина, Новодворскую или селедочку под «Дом-2», но Вы не можете не любить свой город и потому должны действовать согласованно с другими, даже чуждыми Вам людьми, объединенными с Вами этой любовью.

Главная задача, объективно стоящая и перед городскими властями, и перед активной частью горожан, – найти деньги на поддержание функционирования городского хозяйства в ситуации, когда денег нет, когда налоговые поступления сжались и восстановятся неизвестно когда.

13.1. Городские власти должны начать экономию с себя

Первый и самый важный источник экономии (потому что он наиболее ярко показывает степень добросовестности городских властей) – административные расходы самой мэрии. Если городские власти намерены рассчитывать хоть на какое-то понимание со стороны

горожан, они должны прежде всего:

• сократить свои утратившие из-за кризиса целесообразность непроизводительные или просто предназначенные для разворовывания расходы, которых обычно довольно много;

• сократить управленческие и технические штаты, которые обычно раздуты;

• сократить доходы чиновников (не только зарплаты, но и разнообразные доплаты и премии) до приемлемого для данного региона уровня. Конечно, мэр города должен получать хорошую зарплату – но, если он разъезжает на «бентли» в то время, когда его городу не хватает денег на отопление (как, например, происходило этой осенью в Киеве), ему скорее всего место в тюрьме, а не в мэрии. Чтобы убедить горожан в своей добросовестности, городские власти должны опубликовать данные об экономии, которой они добились, и данные о своих доходах и административных расходах (с разъяснением, почему эти расходы нужны и почему они нужны именно в таких размерах, а не в половинных).

Весьма вероятно, что власти конкретно Вашего города разумны и давным-давно оптимизировали административные расходы, – но они в любом случае должны доказать горожанам отсутствие внутренних резервов хотя бы потому, что без обоюдного доверия в кризисах не выживают. Устойчивое же доверие, как бы ни пропагандировали обратное идеологи «черного пиара», рождается только из прозрачности, открытости и откровенности. Лживая пропаганда – чего часто не понимают даже очень разумные и рациональные хозяйственники – сеет лишь вражду и ненависть.

13.2. Коммунальное хозяйство – «черная дыра» и неисчерпаемый резерв России

Практически повсеместно в нашей стране главным ресурсом внутригородской экономии является коммунальное хозяйство. Причина универсальности – его чудовищная неэффективность; достаточно указать, что более 37 % вырабатываемой страной теплоэнергии теряется из-за изношенных, а то и порванных труб, обогревая землю и атмосферу вместо наших квартир. Кто знает – может быть, если в России просто починить теплотрассы и обеспечить им и домам надежную теплоизоляцию, на нашей планете исчезнет навязший на зубах «парниковый эффект», прекратится пресловутое глобальное потепление, а сгоряча подписанный нашими руководителями Киотский протокол в результате всего этого утратит актуальность?

Может быть, и нет, но попробовать в любом случае стоит.

Ключевой шаг, с которого должна начинаться любая рационализация коммунального хозяйства, в принципиальном плане исключительно прост и заключается в обеспечении его полной финансово-экономической прозрачности.

«Легко сказать – трудно сделать»: практическая реализация этого простейшего и самоочевидного требования полностью противоречит эгоистичным интересам коммунальных монополий. Поэтому она возможна только при постоянной опоре городских властей на широкие слои городской общественности и, с другой стороны, только под постоянным давлением городской общественности на городские власти, которое не позволит им ни испугаться (ибо в ряде регионов коммунальный бизнес весьма криминализован), ни продаться, ни просто впасть в блаженное ничегонеделание.

О масштабе творящихся в этой сфере злоупотреблений ярче всего свидетельствует история, случившаяся в Ульяновске в 2002 году во время разразившейся там коммунальной катастрофы. Катастрофа эта была обусловлена политикой тогдашнего губернатора, который старался поддерживать в области минимальные цены на все, включая продовольствие и коммунальные услуги. Эта социально ориентированная политика, проистекавшая из самых добрых и искренних побуждений, напрочь не стыковалась с социально-экономической политикой, проводившейся на всей остальной территории страны, и в конце концов начала разрушать экономику области.

В коммунальной сфере ситуация была особенно тяжелой – дотации на нее росли, как снежный ком, и в результате стали непосильными сначала для городского, а затем и для

регионального бюджета. Город был разделен между несколькими сбытовыми компаниями, назначавшими тарифы и взимавшими платежи, как бог на душу положит. Возникли значительные неплатежи, и огромный город оказался на грани прекращения функционирования коммунального хозяйства из-за практически полного отсутствия денег.

...Разумеется, ситуация была значительно более сложной и многогранной, но я осознанно описываю ее предельно упрощенно, чтобы дать максимально ясное представление о фоне, на котором развертывались интересующие нас события.

Итак, в региональном центре коммунальная катастрофа, работает правительственная комиссия (в то время «вертикаль власти» была еще недостроена, и потому правительство реагировало на реально возникающие проблемы и даже пыталось их решать) – и обнаруживает практически модельную ситуацию. Представьте себе два абсолютно одинаковых дома одного года постройки в одинаковом (плачевном) состоянии, с одинаковым социальным составом жильцов, стоящих рядом на общих коммуникациях. При этом эти два абсолютно одинаковых дома находятся под контролем двух разных сбытовых компаний (граница их территорий проходила между домами) – и потому коммунальные платежи взимаются с жильцов этих домов по тарифам, различающимся в два-три раза (в зависимости от вида платежей)!

Естественно, правительственная комиссия ухватывается за эту ситуацию, в которой, как в капле воды, отражается вся вопиющая неэффективность местной коммунальной системы и полный бардак, царящий в управлении городским (а вообще-то и региональным) хозяйством, и начинает исследовать ситуацию. В первую очередь комиссия начинает изучать структуру тарифов и то, по каким правилам они складываются в каждой из этих сбытовых компаний.

И вот, когда направленность этой работы становится очевидной для сбытовых компаний, руководство одной из них инициирует встречу с ключевыми членами правительственной комиссии. Причем приезжает на эту встречу на абсолютно новеньком, с иголочки «мерседесе». Не фольклорном шестисотом, конечно, – но для нищего Ульяновска в отнюдь не жирном 2002 году (а в конце 2001 – начале 2002 года как раз весьма болезненно провалились цены на нефть, вызвав резкое торможение экономического и практически прекращение инвестиционного роста) и не шестисотый «мерседес» – это, выражаясь молодежным языком, невероятно круто.

И в любом случае это очень серьезно.

И приехавшие в этом знаковом автомобиле серьезные спокойные люди очень внятно и доходчиво объясняют представителям правительственной комиссии, что ее уважаемым членам совершенно не нужно тратить свои силы и энергию на разбирательства со скучными и запутанными тарифами и выяснение ошибок, сделанных давно уволенными чиновниками в давно забытые времена. Все, что нужно сделать уважаемой правительственной комиссии – это просто сказать прибывшим к ней смиренным представителям ничтожно мелкой сбытовой компании, какие именно тарифы нужны правительству всея Руси.

И эти тарифы будут немедленно установлены.

Эти бизнесмены отнюдь не были напуганы правительственной комиссией – генеральная прокуратура в те далекие, уже практически баснословные времена занималась преимущественно своими прямыми обязанностями и еще не была превращена в ключевой орган экономического регулирования.

Они не более чем хотели унять шум, поднятый СМИ вокруг их бизнеса, и ради этого были готовы отдать часть прибыли.

Именно часть – работать себе в убыток они совершенно не собирались.

И их предложение правительственной комиссии назначить тарифы по своему усмотрению означало абсолютную уверенность в том, что любое их снижение, способное прийти в голову московским чиновникам (между прочим, хорошо разбиравшимся в коммунальном хозяйстве, – в те времена профессионалов еще держали на государственной

службе), все равно сохранит сбытовой компании вполне приемлемую прибыль.

Представляете, насколько были завышены эти тарифы – даже в нищем Ульяновске?

А теперь я скажу главное для понимания специфики российского коммунального хозяйства, – то, что наиболее проницательные читатели, наверное, уже предчувствуют.

Главное заключается в том, что с предложением снизить тарифы почти до любого уровня в незыблемой уверенности в своей неисчерпаемой рентабельности к правительственной комиссии обратились представители совсем не той сбытовой компании, которая держала свои тарифы на уровне в два-три раза выше соседнего.

А та, тарифы которой были в два-три раза ниже.

Находясь вместе с Вами под впечатлением этой действительно чудовищной истории, повторю еще раз: единственный способ обуздания произвола коммунальных монополий – обеспечение их полной финансово-экономической прозрачности, то есть не просто направлений и сумм расходования денег, но и обоснованности (как коммерческой, так и технологической) мероприятий, на которые эти деньги расходуются.

Практика показывает, что сами по себе, без жесткого давления общественности, городские власти не способны обеспечить решение этой задачи.

Она действительно очень сложная, но без ее решения многие наши не только поселки городского типа, но и полноценные города, в том числе отнюдь не только моногорода, всецело зависящие от благополучия одного-двух-трех предприятий, просто не смогут выжить в охватившем нас кризисе.

Исключительно важным для сокращения расходов на коммунальное хозяйство является и максимально широкое применение в нем новых технологий, снижающих потребление энергии и потребность в ремонтных работах. К настоящему времени в развитых странах и в России разработан целый букет таких технологий (от высокопроизводительных ветряков и неприхотливых солнечных батарей до бестраншейного способа ремонта труб при помощи продеваемого внутрь них металлизированного рукава), позволяющих радикально снижать издержки коммунального хозяйства.

В развитых странах, где произвол монополий ограничивается относительно разумным и честным государством, снижение мировых цен на энергоносители сопровождается удешевлением энергии внутри страны и, соответственно, снижением стимулов к энергосбережению и внедрению энергосберегающих технологий.

В России же произвол монополий всех уровней обеспечил в 2009 году новый виток стоимости жилищно-коммунальных услуг, который в сочетании с падением уровня жизни россиян делает оплату этих услуг невозможным. Соответственно, массированное применение новых технологий становится категорическим императивом – единственным общедоступным способом выживания городов и поселков городского типа.

Да, применение этих технологий с предельной жесткостью блокируется представителями самых разнообразных монополий – от федеральных до поселковых, кровно заинтересованных в продолжении безнаказанного злоупотребления своим положением и в по сути дела произвольном завышении тарифов, очевидная непосильность которых их совершенно не интересует.

В некоторых регионах доходит до того, что широкомасштабное внедрение достижений альтернативной энергетики блокируется спецслужбами, действующими в интересах (а возможно, и по прямому заказу) некоторых российских монополистов.

На более низком уровне категорически против новых технологий выступают недобросовестные коммунальщики всех мастей, давным-давно смекнувшие, что аварийный ремонт позволяет украсть значительно больше денег, чем планово-предупредительный. Любое повышение надежности коммунального хозяйства, в том числе вызванное применением современных технологий, является для них прямой угрозой их личному благополучию.

Однако, как это ни прискорбно, сохранение благополучия коммунальных монополистов несовместимо в сегодняшней России с нормальным существованием (а порой

и просто с самим существованием) многих сотен, а возможно, и тысяч населенных пунктов.

13.3. Ограничение произвола монополий

Естественно, сосредоточившись на «враге общества номер один» – коммунальных монополиях, нельзя забывать и об остальных монополиях, складывающихся в других сферах хозяйства, и прежде всего в торговле.

Способы разрушения этих монополий многообразны, но также сводятся в первую очередь к обеспечению прозрачности структуры цены: к выяснению, из чего она складывается, влиянию на ее факторы и недопущению чрезмерной прибыльности продажи товаров первой необходимости, причем не только продовольствия, но и лекарств.

Существенно, что городская администрация не должна брезговать и прямым участием в хозяйственной деятельности, организуя при необходимости (в случае чрезмерного разгула местных торговых монополий) прямые закупки по низким ценам у местных производителей и реализацию закупленного бедной части населения с низкой маржой.

Особенно это касается закупок овощей, малый бизнес по выращиванию которых развивается практически на всей территории России, где он возможен по климатическим причинам, «сам собой» – на основе личных подсобных хозяйств населения.

Без постоянной готовности к «товарным интервенциям» такого рода даже малые и средние города могут превратиться в подобие Москвы. Напомню, что в ряде ее районов продажа дешевого российского продовольствия допускается едва ли не в порядке исключения, сельхозпроизводители из соседних регионов не допускаются на рынки и потому вынуждены торговать с грузовичков по дворам, а дешевым магазином считается тот, в котором продается не французская, но египетская картошка.

Разумеется, необходим контроль качества продаваемых населению товаров (не только продовольствия, но и, обязательно, лекарств) и оказываемых ему услуг, так как монополии, столкнувшись со сдерживанием своего ценового произвола, инстинктивно пытаются решить проблему при помощи произвола в сфере качества. Не стоит забывать самим и нельзя давать забывать городским властям, что восстание на броненосце «Потемкин» началось с куска червивого мяса.

Помимо торговли жизненно необходим контроль за монополиями, которые складываются на городском транспорте – не только по ценам, но обязательно по качеству услуг (по интенсивности движения, в том числе в часы пик, исправности автобусов и маршруток, квалификации и добросовестности водителей).

При наличии мало-мальски значимого пассажиропотока использование автобусов качественно более эффективно, чем использование маршруток, и потому переход на них должен всячески стимулироваться городскими властями, а то и обеспечиваться административными мерами.

Принципиально важно, что они ни при каких обстоятельствах не должны пытаться обеспечить экономию за счет заметного ухудшения работы городского транспорта.

Причина в том, что, как показывает практика, это одна из самых болезненных сфер городской жизни, обладающая максимальным потенциалом общественного протеста. Нелишне также вспомнить, что во время людоедской монетизации льгот непосредственной причиной массовых выступлений россиян (без какой-либо организации, при полном бездействии уже тогда полностью контролировавшихся администрацией президента «оппозиционных партий» в течение двух с половиной месяцев на улицы российских городов и поселков вышло два с четвертью миллиона человек, преимущественно пенсионеров, добившихся хотя и далеко не полного восстановления своих прав, но все же существенного увеличения финансирования социальных программ) стало именно лишение основной массы пенсионеров возможности пользоваться городским транспортом.

13.4. Развитие малого бизнеса и самозанятости

Прямой обязанностью городских и поселковых властей, особенно в условиях разворачивающегося кризиса, является максимальная активизация любого малого и среднего бизнеса как инструмента самозанятости населения. Надо снять все ограничения, зависящие от местных властей, минимизировать все проверки, а лучше и вовсе полностью отменить их, за исключением проводимых по конкретным данным, полученным в ходе оперативно-розыскной деятельности.

В ряде регионов, небольших моногородов и особенно поселков городского типа кризис может приобрести столь жесткий характер, что нехватка денег у населения сделает невозможным развитие даже самого малого бизнеса в сколь-нибудь заметных формах.

В этом случае перед населением в самой грубой и кошмарной форме встанет вопрос физического выживания, – и местные власти должны принять все меры для самообеспечения и самозанятости населения, вплоть до организации общественных огородов.

Да, такие огороды организовывались во время войны. Однако как антикризисная мера организация общественных огородов может вполне соответствовать масштабу и глубине стоящих перед многими населенными пунктами проблем.

Разумеется, помимо прямого выделения земли (желательно на пустырях в черте города, а не «на отшибе»), городские власти должны взять на себя (при определенном уровне бедности – частично или полностью безвозмездно) выполнение всех «инфраструктурных» функций, в отношении которых существует значимая «экономия на масштабе». Это обеспечение общественных огородов водой, организация транспортного сообщения с ними (если они вынесены за пределы города), их охрана, вспашка, предоставление качественных семян и удобрений, а возможно, и внесение последних. Нельзя исключить ситуацию, при которой понадобится даже обучение горожан (хотя бы самое примитивное) ведению сельскохозяйственных работ.

Городские власти должны всеми силами стимулировать частные посадки овощей в палисадниках и на личных участках, поощрять строительство теплиц (в том числе на теплоцентралях, которые не планируется ремонтировать в обозримом будущем).

Необходима организация новых вещевых рынков с высоким уровнем конкуренции, а при необходимости – помощь «челнокам» при начале ими своего бизнеса. Понятно ведь, что у только что уволенных людей может не оказаться денег даже для первой поездки за нужным городу дешевым товаром; с другой стороны, традиционные торговцы могут частично обанкротиться из-за проблем банковской системы.

Особенно важно поддерживать развитие малого бизнеса в сфере бытовых услуг, так как, помимо самозанятости, именно развитая и относительно дешевая сфера бытовых услуг создает у жителей городов и поселков городского типа ощущение нормальной, а при благоприятных обстоятельствах – и относительно комфортабельной жизни.

Поэтому развитие сферы услуг имеет значительно большее значение для социального благополучия Вашего населенного пункта и Вашего социального самочувствия, чем, например, развитие цехов по производству чего-либо (хотя, с другой стороны, развитие мелкого производства более эффективно обеспечивает занятость, так как требует большего количества работников, поэтому не стоит пренебрегать и им).

Поскольку молодежь является наименее устойчивой частью общества, ее социальному благополучию следует уделять наибольшее внимание. Поэтому городские власти должны предоставлять разнообразные льготы именно молодежному малому бизнесу, в первую очередь в сфере услуг, включая льготную аренду помещений, включение стоимости ремонта в арендную плату, предоставление административной и юридической помощи.

Если у городского бюджета по тем или иным причинам есть деньги, в условиях высокой безработицы и объективного отсутствия возможности создания новых рабочих мест необходима организация (естественно, ограниченных по масштабам) общественных работ для решения первоочередных проблем города (например, в той же самой коммунальной сфере или в ремонте автодорог).

Это достаточно сложная задача, однако при должной организации она позволяет существенно снижать издержки по сравнению с привлечением к работам обычных строительных монополий.

При рассмотрении этого вопроса ни в коем случае не стоит уподобляться пока неизвестным «правоохранителям», умудрившимся обвинить в пропаганде гитлеризма (и едва не упечь за решетку) человека, в конце 2008 года указавшего президенту Медведеву на категорическую необходимость скорейшей организации общественных работ.

Да, помимо вроде бы демократического Рузвельта общественные работы – причем в значительно больших масштабах – практиковал и такой омерзительный персонаж, как Гитлер. Однако не стоит забывать, что, кроме общественных работ, он организовывал также строительство дорог, производство качественных и широко доступных автомобилей и эффективное стимулирование рождаемости. Неужели его чудовищная практика в других сферах человеческой деятельности может быть признана достаточной причиной для того, чтобы считать порождением гитлеризма нормальные дороги, качественные недорогие автомашины, детей – и, в этом же ряду, общественные работы?

13.5. Ограничение преступности

Отдельной, исключительно сложной задачей является декриминализация торговли и малого бизнеса в целом.

С одной стороны, многие монополии, особенно в торговле и в коммунальном хозяйстве, носят выраженный криминальный характер, а порой даже являются структурными подразделениями организованной преступности. Ограничение произвола монополий, таким образом, оказывается объективно невозможным без декриминализации, хотя бы частичной, соответствующих сфер.

С другой стороны, криминальный бизнес (продажа нелегального алкоголя, угоны автомобилей, проституция, воровство и разбой, торговля наркотиками) разрушает общество и снижает его жизнеспособность в кризисе. При этом он затягивает в свою сферу растущее число наиболее энергичных и эффективных людей, переориентируя их силы с укрепления общества на его разрушение.

Организованная преступность неразрывно связана с коррупцией, так как не может сколь-нибудь устойчиво существовать без прочного сотрудничества с недобросовестными представителями властей.

Поэтому необходимо всеми силами, несмотря на вполне понятное сопротивление, пытаться создать общественный контроль хотя бы за деятельностью городских властей. Разумеется, они в силу самой природы государства, созданного в нашей стране в 2000-е годы, будут противиться этому всеми силами, однако давление снизу, хотя и вызовет серьезное напряжение, способно существенно снизить норму воровства и повысить эффективность городских властей.

Следует ясно понимать, что всякая действенная попытка декриминализации с весьма высокой вероятностью может вызвать конфликт с милицией, которая в целом ряде случаев «крышует» соответствующих преступников, а также прокуратурой и судебной системой, которые, естественно, будут прикрывать «своих» милиционеров и энергично подавлять «критиканов» и «оппозиционеров» всей мощью государственной власти.

13.6. Доение вышестоящих бюджетов

И наконец, последнее, – наверное, самое неприятное, даже менее комфортное и пристойное, чем неизбежные конфликты с «правоохранительными» органами, но представляющееся абсолютно необходимым.

Общественность – вся: и формализованная, и неформальная, и лоялистская, и оппозиционная, ориентированная и политически, и культурно – обязана всеми доступными

ей средствами помогать городским властям в вымогании средств из регионального, а если есть возможность, то и из федерального бюджета.

Я называю вещи своими именами: просить всегда муторно, но наша система межбюджетных отношений настолько неадекватна, что без этого Ваш город будет задыхаться без денег даже в самых благоприятных условиях, безо всякого кризиса.

Вы должны сами предлагать городским властям свои услуги в этой сфере.

С другой стороны, городские власти могут попросить Вас о не самых достойных действиях, но, если эти действия действительно помогут Вашему городу получить необходимые ему деньги, подумайте всерьез – может быть, стоит принять неприятное предложение, но помочь своему городу, а тем самым и себе самому? Разумеется, при условии, что добытые с Вашей помощью деньги пойдут на дело, на общее благо, а не будут тупо украдены.

Часть IV Советы финансиста

2000-е годы были для большинства россиян достаточно сложным временем – чего стоит одна лишь людоедская монетизация льгот! Однако сегодня, из глубин переживаемого нами сейчас жесточайшего социально-экономического кризиса они кажутся одним из наиболее благополучных периодов на нашей памяти. И по сравнению с 90-ми годами, а в определенном смысле – и с концом 80-х годов они, безусловно, таковыми были.

Четверть россиян признается в ходе социологических опросов о наличии у них сбережений в той или иной форме; с учетом естественного нежелания распространяться о своем относительном благополучии таковых в нашей стране около трети.

Сбережения есть не только у «среднего класса» – даже многие представители самой бедной части общества, испытывающие нехватку денег на покупку еды (с сентября 2002 по октябрь 2008 года их доля снизилась с 22 до 8 %, но затем опять начала расти), сумели отложить ту или иную сумму «на черный день».

И сегодня, когда этот «черный день» настал – и для страны в целом, и для большинства из нас – вопрос о сохранности сбережений становится небывало острым.

Просто потому что, как бы малы они ни были, значительной части россиян неопределенно долгое время предстоит жить только на них.

Глава 14 Куда вкладывать деньги

В условиях острейшей нехватки ликвидности, – а главное внешнее проявление современного кризиса именно таково, – ценность денег как таковых неизмеримо возрастает. Поэтому выбор способа их сохранения (а если повезет, то и приумножения), сводится к определению не оптимального в складывающихся условиях финансового инструмента, но лишь наиболее надежной валюты.

14.1. Рубль или валюта?

С осени 2008 года руководители Банка России и правительства сначала намеками, а потом все более явно и откровенно стали разъяснять нам, что намерены обесценить рубль. И проводимая ими политика вполне подтверждала их заявления: за четыре месяца, с сентября по декабрь, по отношению к доллару рубль обесценился на 16,3 % (официальный курс доллара вырос с 24,58 до 29,38 рубля за доллар), а по отношению к евро – на 12,6 % (официальный курс евро вырос с 36,23 до 41,44 рубля за евро).

Причина заключается не в некоем стратегическом замысле руководства страны, но, к сожалению, в его уже неисправимой неадекватности, выливающейся в категорическом

нежелании вводить финансовый контроль за деньгами, вынужденно направляемыми правительством и Банком России в качестве поддержки банковской системы и реальному сектору, ни в каком действенном виде.

Такая же ситуация возникла в августе 1998 года: когда после дефолта банковская система России зашаталась, государство влило сотни миллиардов рублей помощи (тогда они были намного более весомы, чем сейчас) в олигархические и государственные банки. Не только паника и безграмотность, но и, по всей видимости, злонамеренность не дали проконтролировать использование этих кредитов, которые слишком многими (и чиновниками, и банкирами) изначально рассматривались как коррупционные, а отнюдь не «стабилизационные».

В результате рубли хлынули на валютный рынок, обеспечив сначала трех-, а потом и четырехкратную девальвацию, а тогдашнее руководство Банка России, так вальяжно чувствующее себя сейчас на разнообразных теплых местах, в ужасе буквально попряталось – выпихнув под телекамеры девочку – пресс-секретаря (кандидата экономических наук, между прочим), которая беспомощно разводила руками и очень искренне удивлялась: «Ну в самом деле, ну кому же могло прийти в голову, что банки направят рубли, которые мы им дали, на покупку валюты!»

Сейчас ситуация ровно такая же: нашей экономикой опять управляют люди, которые, вроде министра финансов Кудрина и председателя Банка России Игнатьева, занимали высокие посты перед дефолтом, и они продолжают делать то же, что и тогда: дают банкам деньги без всякого контроля, провоцируя ослабление рубля.

В результате по крайней мере часть государственной помощи экономике идет на спекулятивную скупку международных резервов Банка России. В результате эти резервы – не только символ, но и основной источник относительной стабильности рубля – продолжают сжиматься, как шагреневая кожа. Достигнув максимума – 598,1 млрд долларов – 8 августа, в день нападения Грузии на Южную Осетию – к началу сентября они упали на 15,9 млрд долларов, за сентябрь – на 25,4, за октябрь – на 72,2, за ноябрь – на 28,9, а за первые пять (!) дней декабря – еще на 18,7 млрд долларов. В следующие две недели они, правда, восстановились на 13,8 млрд долларов, – до 450,8 млрд по состоянию на 19 декабря 2008 года.

Тем не менее общее снижение составило 147,3 млрд долларов, или 24,6 % – почти четверть за четыре с лишним месяца!

А ведь международные резервы обеспечивают стабильность рубля – и их быстрое и неуклонное сокращение (от которого государство всячески старается отвлечь внимание общества, замалчивая его масштабы и привлекая внимание к отдельным разовым увеличениям, особенно предваряющим публичные выступления высокопоставленных чиновников) предвещает девальвацию.

Для избежания ее нужен финансовый контроль, – но он поневоле ограничит коррупцию, создав тем самым угрозу доходам правящей клептократии.

Более того: порой возникает ощущение, что коррупция – подлинная основа государственного строя, титаническими усилиями, весьма скрупулезно и, как представляется, вполне сознательно созданного в 2000-е годы. Если так, – всякая сколь-нибудь эффективная борьба с коррупцией в рамках нынешнего государства невозможна в принципе, так как объективно является подрывом основ созданного в России государственного строя, то есть тягчайшим государственным преступлением.

А без финансового контроля плавное ослабление рубля не приведет к существенному ослаблению спекулятивного давления на него, так как это давление будет подпитываться вынужденной государственной помощью экономике и, таким образом, усиливаться самим государством.

Да, валюты у Банка России еще много – «как у дурака махорки». Но «махорка» у столь «эффективных менеджеров», как известно, быстро заканчивается.

Кроме того, значимая часть международных резервов не находится в ликвидной форме:

она вложена в различные финансовые инструменты и не может быть быстро выведена из них и брошена на затыкание расползающейся спекулятивной финансовой «дыры».

Не стоит забывать и того, что нынешние трудности во многом вызваны деятельностью путинской бюрократии, долгие годы выводившей из страны заработанные ею деньги и в итоге обескровившей экономику, и что в ночь с 18 на 19 сентября страна уже стояла буквально в нескольких часах от финансовой катастрофы.

Критерий достаточности международных резервов, введенный на основе горького опыта кризиса 1997–1999 годов, предусматривает, что они не должны опускаться ниже суммы годовых платежей по внешнему долгу и трехмесячного объема импорта. С учетом ожидаемого сокращения импорта (и скрытой части внешнего долга, который олигархи оформляли на свои офшорные компании) это примерно 250 млрд долларов.

Для достижения этого критического уровня международные резервы должны упасть лишь ненамного больше той величины, на которую они упали за прошлые четыре с лишним месяца. При инерционном развитии событий международные резервы Банка России могут снизиться до критического уровня уже осенью 2009 года.

Однако неэффективность государственной помощи, вызывающей ощущение нарастающего доворовывания экономики (так, одна из крупных строительных компаний получила в декабре 2008 года кредит в 500 млн долларов, который не сможет вернуть ни при каких обстоятельствах), приведет к резкому ухудшению финансового положения государственных компаний, которые придется спасать при помощи усиления государственной помощи уже весной 2009 года.

Понятно, что усиление этой помощи при отсутствии финансового контроля усилит размывание международных резервов Банка России и приблизит момент их снижения до неприемлемого уровня.

Это значит, что уже в середине июля 2009 года либеральные реформаторы могут всерьез задуматься о переводе болезненной плавной девальвации в катастрофическую обвальную. Их трусость и благоприятные тенденции могут поддержать стабильность даже до конца 2010 года, однако в принципе на судьбу рубля это не повлияет.

Даже при самых благоприятных обстоятельствах нежелание клептократии ограничивать свои аппетиты, то есть бороться с коррупцией, приведет к тому, что новая финансовая катастрофа – разумеется, исключительно для блага населения и в целях поддержания экономического роста – будет организована столь же успешно, что и десять лет назад.

Последствия скорее всего будут существенно хуже, но для нас, с точки зрения вполне утилитарной задачи сохранения сбережений, ситуация совершенно прозрачна: рубль приговорен нынешним руководством России к девальвации, поэтому хранить в нем деньги нельзя.

Оправданным является держание в рублевой форме лишь незначительных средств, предназначенных к расходованию в течение следующей недели, – и то с середины марта этот срок представляется рациональным сократить до трех дней.

Все остальное, что есть, надо вновь, как в кошмарном начале 90-х и во время дефолта, хранить в иностранной валюте.

14.2. Если валюта, то какая?

Олицетворением иностранной валюты в нашей стране, как и более чем в половине мира, является доллар.

Однако США накопили колоссальные долги – и продолжают их наращивать быстрее, чем мы можем себе вообразить. Эти долги нельзя выплатить – их можно только сжечь, аннулировать. Простейший способ такого сжигания – девальвация доллара, которая нанесет дополнительный и крайне болезненный удар по Евросоюзу, Китаю, Японии.

Однако допустимая для этих стран девальвация может оказаться недостаточной, чтобы

обеспечить нужное США снижение долгового бремени. Поэтому она может быть дополнена разного рода специальными мерами – например, признанием всех стодолларовых купюр, находящихся за пределами США, как либо прямо напечатанных бен Ладеном, либо обслуживающих нужды «международного терроризма» и незаконный оборот оружия и наркотиков с последующим отказом принимать их и, соответственно, их полным обесценением.

Наиболее радикальный шаг – введение пресловутого «амеро» с обменом на него долларов, находящихся у нерезидентов США, по произвольно заниженному курсу. Это будет большой ошибкой США, так как они сами лишат себя глобального доминирования, являющегося основным инструментом балансирования их внутренних рынков и общественных процессов. Добровольно ограничив свое влияние в мире при помощи глобального откровенного обмана и введения новой валюты, они тем самым лишат себя инструментов поддержания внутренней стабильности, – но это их дело. Ведь и в Ираке, и в Пакистане, и в ходе развития собственно американского ипотечного кризиса, который начался еще летом 2006 года, мы видели проявления ужасающей деградации некогда лучшей в мире системы стратегического прогнозирования США.

Возможно, американцы, проявив неадекватность в Ираке и Пакистане, сделают ошибку и в сфере валютной политики.

В конце концов президентские выборы, на которых великая страна была вынуждена выбирать между двумя кандидатами, каждый из которых гарантированно, хотя и по разным причинам, не мог справиться с управлением ею – признак деградации уже не только управленческой системы, но и всего американского общества.

«Американского Горбачева» Обаму выбрали, насколько можно понять, просто из интереса к жизни, – чтобы исчезновение их страны в той или иной форме прошло не в унылой агрессии, носителем которой был МакКейн, а с весельем и надеждами, как у нас во второй половине 80-х годов.

Однако, какими бы ни оказались валютная политика США и само будущее этой страны, они будут лишь эпизодом в общем, фундаментальном процессе перехода от единой финансовой системы, основанной на долларе как мировой резервной и основной расчетной валюте, к поливалютной системе, состоящей из ряда валютных зон, обладающих каждая своей резервной и расчетной валютой. Понятно, что отношения между этими валютными зонами будут, мягко говоря, непростыми.

На практике это значит, что, по меньшей мере, до середины 2009 года, доллар представляется плохим выбором в качестве объекта инвестирования.

Он резко укрепился осенью (с 1,6 до 1,25 долл. за евро) в результате психологической реакции на кризис бизнеса и населения развивающихся стран и стран Восточной Европы: при всякой нестабильности они автоматически бросаются скупать доллары. Кроме того, на спекулятивных игроков произвело большое впечатление открытость и относительная оперативность действий американских денежных властей во время принятия «плана Полсона» и реализации других антикризисных механизмов.

Однако затем пришло понимание недостаточности этих планов по сравнению с масштабами американских проблем, а ФРС опустила ставку рефинансирования до нуля, исчерпав эту возможность подстегивания национальной экономики, – и доллар ослаб до 1,40-1,44 за евро.

Денежные власти всех развитых стран мира наперегонки вливают в свои экономики деньги, стремясь поддержать их «на плаву», в том числе и ослаблением собственной валюты (с этой точки зрения Россия не является исключением – проблема в неосознанном, коррупционном и потому разрушительном для экономики механизме реализации этой политики). Лидерами по скорости «залива денег» являются США; при этом падение доллара ниже уровня 1,60 долл/евро нанесет колоссальный удар по экономикам Евросоюза, Китая и Японии, возможные ответные меры которых и, главное, степень их действенности в этой ситуации пока непонятны.

Поскольку во всех странах «большой восьмерки» в 2009 году ожидается экономический спад, имеющий крайне болезненные социально-политические последствия, стремиться к девальвации своих валют их руководства будут весьма решительно. Однако это коснется всех без исключения – и, соответственно, соотношения между основными валютами будут меняться не очень сильно.

В силу наибольшей, практически катастрофической необходимости девальвировать свою валюту для США лидером этого процесса по крайней мере до лета 2009 года будет доллар, что поможет американской экономике за счет хранящих свои сбережения в этой валюте.

Поэтому до лета 2009 года о долларе стоит забыть, – и принимать решение о выборе валюты инвестирования заново в середине мая. Существенно, что восстанавливаться после кризиса экономика США будет в силу своей развитости, диверсифицированности и наличия эффективных технологий (причем не только производства, но в первую очередь управления) первой, и этот процесс может начаться уже в конце 2009 года. Восстановление американской экономики приведет к укреплению доллара, что сделает привлекательным перекладывание в него своих сбережений, – однако задумываться об этом раньше середины мая точно не придется.

Поэтому из широко распространенных валют наилучшим выбором представляется евро.

Менее распространенные валюты заслуживают отдельного изучения.

Японская иена вряд ли будет хорошим объектом вкладывания сбережений, так как ее девальвация ради подстегивания экспорта является одним из принципов японской политики.

Швейцарский франк уже переоценен в результате превращения на одном из этапов кризиса в «валюту-убежище» (кроме того, вхождение Швейцарии в Шенгенскую зону снизило ее привлекательность как страны).

Китайский юань труднодоступен для сколь-нибудь значимых покупок.

Серьезно обесценившийся английский фунт представляется интересным объектом для инвестирования, но к моменту выхода этой книги в свет и тем более в то время, когда Вы будете ее читать, ситуация может измениться, – поэтому Вам придется рассматривать эту тему отдельно и самостоятельно.

Интересными могут быть экзотические, но хорошо обеспеченные ресурсами и вменяемым государством валюты типа норвежской кроны, – если, конечно, Вы можете ее купить.

Из простых и универсальных советов могу посоветовать лишь вложения в евро – что, собственно говоря, сделал и сам.

* * *

Разумеется, все данные советы имеют смысл лишь при наличии относительно значимых сбережений. При решении судьбы маленьких сумм, лежащих «на черный день», нужно обязательно учитывать потери от комиссии, взимаемой банками при валютных операциях, а также то, что, как бы ни дешевел тот же доллар по отношению в евро, по отношению к рублю он, по-видимому, все равно будет дорожать.

Кроме того, если какую-то часть сбережений Вы намерены потратить за границей, ее изначально имеет смысл хранить в валюте именно этой страны. В частности, во многих странах Евросоюза (не только прославившихся этим Италии и Франции, но и, например, Великобритании) обмен долларов на национальную валюту сопровождается взиманием разнообразных комиссий (до 10 % от суммы) и при этом осуществляется по исключительно невыгодному курсу. Долларовых счетов на банковских карточках это касается меньше, чем наличных купюр, но, к сожалению, касается тоже.

14.3. Банк, матрас или ячейка?

Если Вы всерьез рассматриваете матрас как возможность хранения денег – отдайте его кому-нибудь и спите на полу.

От греха.

Потому что хранить деньги дома, «в трехлитровом банке», в наше время, при нашем уровне частной и государственной преступности (количественным выражением и наиболее наглядным проявлением последней является инфляция) – риск, неоправданный до нелепости.

Особенно если Вы обладаете высокими официально зарегистрированными доходами за 2–3 последних года. Эта оговорка вызвана массовой продажей российскими чиновниками персональных данных российских граждан на свободном рынке – диск с данными налоговой службы с указанием Ваших доходов и Вашего адреса можно купить (по крайней мере, в Москве) в десятках совершенно открыто торгующих подобной информацией мест.

В результате, когда налоговая служба заканчивает обработку данных о доходах граждан, и в продажу поступает соответствующая информация, в Москве происходят попытки нападений на квартиры людей, легально зарабатывающих значительные деньги.

Я пишу об этом на примере своих знакомых, вынужденных всерьез озаботиться безопасностью своих близких, живущих в квартирах по месту их регистрации.

Все попытки этих достаточно обеспеченных и влиятельных людей если не защитить своих близких, то хотя бы наказать виновных, закончились неудачей – по заботливо составленным (вероятно, для защиты коррупционеров) российским законам, наказанию подлежит лишь продажа абсолютно точной персональной информации. Таким образом, если Ваши значительные доходы за тот или иной год в продаваемом «на сторону» массиве информации будут незначительно искажены (например, на одну тысячу рублей) – с точки зрения российского суда это будут уже не Ваши данные. В результате лица, продавшие бандитам информацию для того, чтобы они напали на Вас или Ваших близких, скорее всего, не понесут никакого наказания .

С учетом массовых увольнений, в том числе и гастарбайтеров, неизбежен существенный рост преступности (собственно, он уже ощутим жителями крупных городов), – в том числе и осуществляемой «по наводкам» из органов государственного управления. Поскольку социальная катастрофа происходит не только в России, но и в других странах постсоветского пространства (и там уровень бедствий даже выше, чем в нашей стране), усиление преступности неизбежно и из-за разного рода «гастролеров» – как примитивных, так и весьма квалифицированных.

Хранить деньги дома в этих условиях как минимум нерационально.

Напуганные дестабилизацией банковской системы россияне, сделав эти выводы еще в сентябре, стали, снимая деньги с банковских вкладов, не уносить их домой, а перекладывать в сейфовые ячейки, часто в тех же самых банках. Это стало невероятно популярным: доходило до того, что в конце сентября – первой половине октября заходившим в отделения банков прямо на входе печально говорили: «Простите, но у нас временно нет свободных ячеек», – и почти половина разворачивалась на пороге. Чуть позже, когда ситуация немного улучшилась, в центре Москвы на Тверской на дверях банковских офисов вешали распечатанные на принтере плакатики «Ячейки есть!»

Напряженность с банковскими ячейками снизилась не только потому, что банкиры закупили новые сейфы, а панику в результате массовой раздачи государством денег банкам удалось временно прекратить. Главным стало осознание большинством того простого факта, что за хранение своих денег в банковской ячейке пусть и немного, но платите Вы, а вот за хранение денег на депозите в банке, хотя и ненамного больше, но платят все-таки Вам.

Поэтому Ваша задача заключается не в бесплодных метаниях между матрасом и сейфом, но в нахождении действительно надежного банка.

С моей точки зрения, эта задача вполне решаема даже в сегодняшней России – и российские граждане решают ее вполне успешно. Недаром, если в сентябре 2008 года объем

денежных депозитов населения в банках сократился на 1,5 %, а в октябре – на 6,0 % (это исключительно много, так как, например, в преддефолтном июле 1997 года они сократились всего лишь на 3 %), то в ноябре они увеличились, хотя и чисто символически – на 0,1 %.

Естественно, эти количественные изменения сопровождались глубочайшей реструктуризацией вкладов – мощным перетоком средств в более надежные, по мнению россиян, банки.

14.4. В какие банки нести деньги?

Страхование вкладов физических лиц является обязательным для всех банков, привлекающих средства населения. Поэтому, какую бы грубую ошибку Вы ни совершили с выбором банка, в случае его закрытия Вам должна быть возвращена сумма до 700 тысяч рублей.

Вместе с тем резервы системы страхования вкладов не бесконечны, а в условиях системного кризиса качество исполнения законов может весьма серьезно упасть.

Поэтому Вы должны внимательно относиться к выбору банка, в который вкладываете свои деньги, – не только для того, чтобы не пришлось нервничать, и не только для экономии времени и сил, которые придется потратить, если банк вдруг разорится, – но и для того, чтобы быть действительно уверенным в их сохранности.

14.4.1. Государственные банки – самое лучшее

Самыми надежными банками в условиях кризиса являются государственные: хотя государство сняло с себя формальные гарантии по их обязательствам, все понимают, что допустить их банкротства и даже значительных перебоев с выдачей денег государство не может, так как это вызовет уже не хозяйственную, а политическую катастрофу.

Поэтому даже в ходе кризиса 1998 года государственный Сбербанк работал без перебоев, а формально региональный Банк Москвы лишь на несколько дней ограничил дневное снятие средств через свои банкоматы.

В первой волне нынешнего кризиса, в сентябре-октябре, государственные банки на основной части территории страны работали без перебоев. Известно несколько случаев (не в крупных городах), когда отделения Сбербанка ограничивали дневное снятие денег со вкладов (кое-где даже 2 тыс. рублей) и даже вводили запись вкладчиков на снятие денег. Однако эти меры применялись вопреки жесточайшему требованию руководства Сбербанка «давать всем и сколько попросят», – просто потому, что далеко не во все регионы успели вовремя завезти необходимые для его выполнения суммы наличных денег. Когда наличные дошли до отделений Сбербанков, трудности прекратились – как правило, они продолжались недолго.

Известны также случаи задержки Сбербанком расчетов – даже небольших, даже по Москве, – но они не приняли значимых масштабов, не превышали нескольких дней и скорее всего были связаны с административной сумятицей, а не с реальным финансовым напряжением.

Поэтому в условиях кризиса свои деньги надо хранить в государственном банке: в Сбербанке, ВТБ24, Россельхозбанке, Банке Москвы.

Ассоциирование с теми или иными влиятельными государственными или окологосударственными структурами, свойственное, например, Газпромбанку, уже недостаточно для полной уверенности в его финансовой безопасности при любых обстоятельствах (тем более, что, насколько можно понять, этот банк принадлежит уже не «Газпрому»).

Будет меняться и относительная надежность государственных банков, значение статуса которых в условиях кризиса будет снижаться.

Так, Россельхозбанк специализируется на кредитовании сельского хозяйства,

финансовое состояние которого понятно: государство оказывает и будет оказывать ему поддержку, в том числе через Россельхозбанк, эта поддержка увеличит его надежность, однако масштабы финансовых проблем в «подведомственном» ему сельском хозяйстве заставляют относиться к нему с некоторой опаской.

Какие бы финансовые трудности ни испытывала Москва, она будет оставаться центром, в который стекаются почти все деньги, зарабатываемые Россией. Много или мало – сколько есть – собираются в Москву. Поэтому Банк Москвы представляется абсолютно надежным, правда, с существенной оговоркой – пока Москву возглавляет Лужков. Как бы плохо мы ни относились к лужковской бюрократии, какой бы безумной она ни была, замена Лужкова может вызвать управленческую дезорганизацию и, соответственно, создать банковские риски.

Банк ВТБ24 отличается, наверное, лучшим качеством менеджмента из всех обращенных к населению государственных банков, однако он является «дочкой» одного из кризисных спонсоров российской экономики – Внешторгбанка, который может столкнуться с заметными сложностями из-за огромных масштабов оказываемой им (естественно, не по своей инициативе) нерыночной по своему характеру поддержки.

Конечно, эти сложности не станут фатальными, но вполне могут привести к некоторым временным проблемам для вкладчиков.

Поэтому наиболее надежным из государственных банков по-прежнему следует считать Сбербанк, остающийся одним из политических символов российского государства.

Платой за это является по-прежнему из рук вон плохой сервис и наглое злоупотребление монопольным положением (если можно придумать какое-то иное определение для взимания комиссии в размере 3 % за «не те» платежи, напишите в издательство – я заменю свой термин Вашим в следующих переизданиях этой книги).

Неотъемлемым элементом корпоративной культуры Сбербанка, насколько можно судить, является организация диких очередей, которые выстраиваются (даже без всякого экономического кризиса) не только в отделениях Сбербанка, но и к его банкоматам: господам-с не до клиентов.

Оборотной стороной этих неприятностей является исключительная добросовестность сотрудников Сбербанка, работающих непосредственно с клиентами. Они медленны, а к концу рабочего дня могут и не по делу огрызнуться, однако в Сбербанке, в отличие от многих других банков, я ни разу не сталкивался с путаницей и ошибками операционистов; кроме того, мне много раз давали правильные советы, а иной раз даже исправляли ошибки в реквизитах.

Еще раз подчеркну: я считаю надежными и вполне безопасными все государственные банки, так что Вам следует выбирать из них, исходя из величины ставок по процентам, удобству обслуживания и (если это важно) близости к Вашему дому. Описанные отличия между ними, в том числе и в надежности, представляются не принципиальными и нужны скорее для лучшего ориентирования, чем для непосредственного спасения своих денег.

14.4.2. Иностранные банки: не всегда оправданные надежды

Отдельной категорией являются российские дочерние структуры иностранных банков. Принципиально важно, что это не иностранные банки и не их филиалы, – это обычные российские банки, зарегистрированные и действующие по российскому законодательству и несущие на себе все риски российской экономики. Отличие от российских коммерческих банков, помимо иностранного названия, заключается в иностранном менеджменте (который далеко не всегда лучше нашего), иностранной культуре работы с клиентом (которая обычно лучше нашей) и возможности в случае кризиса в России получить финансовую поддержку от головного банка.

Российские вкладчики обычно надеются на последнее – ив целом делают правильно. Однако надо понимать, что стимулы к поддержке своих банков в России у крупных

иностранных банков значительно слабее, чем у того же российского государства. К тому же в условиях глобального кризиса, который захлестнул мир и ударил по всем, такие банки сначала будут спасать сами себя, а лишь уже только после этого, далеко не в первую очередь, – свои дочерние структуры в других странах, в том числе и в далекой России.

Конечно, иностранные банки неоднородны, и их нужно изучать по отдельности.

Единственным, к которому следует привлечь отдельное внимание, представляется Ситибанк. В начале 2000-х годов, когда в Аргентине разразился серьезный финансовый кризис, руководство этого банка не стало поддерживать свой дочерний банк (имевший тот же бренд) в этой стране. Заявив, что оно не желает оплачивать за свой счет ошибки аргентинского правительства, руководство Ситибанка недрогнувшей рукой обанкротило свой банк в Аргентине, заставив оплатить эти ошибки (а заодно и ошибки собственного менеджмента) наивных аргентицев, доверивших им свои деньги.

Понятно, что то, что было сделано в Аргентине, может быть сделано этим банком и в других странах, например, в России.

Другой особенностью Ситибанка – на сей раз уже российского – является раздражение ряда его клиентов по поводу того, что после открытия счета в Ситибанке к ним вдруг начали в больших количествах приходить просьбы от разного рода благотворительных организаций. Эти просьбы часто напоминали требования и в ряде случаев были составлены в стиле «у вас так много денег – вам ничего не стоит пожертвовать 100 долларов на озеленение Луны!» Разумеется, Ситибанк отверг подозрения в передаче и тем более в продаже им персональных данных своих клиентов третьим лицам, хотя возможность этого вроде бы была заложена в некоторых договорах на открытие счетов физических лиц, однако с клиентами других банков ничего подобного не происходило.

С учетом всего изложенного те относительно низкие процентные ставки по депозитам, которые обычно платят иностранные банки в России, представляют собой, насколько можно судить, не столько плату за реально имеющуюся надежность, сколько плату за бренд и за не всегда оправданные надежды, возлагаемые на них россиянами.

14.4.3. Остальные: думай и берегись

В России работает достаточно много эффективных и надежных средних банков, которым можно без опаски доверять свои деньги даже в условиях экономического кризиса. Вопрос лишь в том, как их найти, ибо обычно они вполне удовлетворены своей клиентской базой, привлекают только те деньги, которые гарантированно могут «переварить» без какого бы то ни было риска, и потому совершенно не заинтересованы в рекламе.

Кроме того, обычный человек вряд ли сможет по внешним признакам или предоставляемой ему официальной информации отличить действительно надежный консервативный частный банк от банка-«помойки», занимающегося отмыванием взяток, получаемых теми или иными чиновниками и обладающего, в общем, не слишком высокой надежностью.

На сегодняшний день есть лишь один действительно надежный признак неблагополучия Ваших вкладов.

Если Вас угораздило доверить свои деньги банку, обещавшему (в масштабах процентных ставок осени 2008 года) своим вкладчикам 14–15 % годовых и кофеварку в подарок, бегите забирать свои деньги немедленно: может быть, Вы еще не опоздаете.

И всерьез подумайте о том, почему Вы сделали такую нелепую ошибку, в чем причина Вашей неимоверной глупости: в алчности? в чрезмерном доверии увлекающимся знакомым? или просто в отсутствии привычки задумываться над важными для Вас вопросами?

Найдите эту причину, как бы стыдно Вам ни было размышлять над столь болезненными вопросами, найдите ее и запомните хотя бы для того, чтобы никогда больше не повторять подобных ошибок.

В отношении всех остальных банков стоит рассматривать вопрос о возможности доверить им свои средства отдельно в каждом случае, однако в целом, с моей точки зрения, на это не стоит тратить время. Даже если Вы потеряете проценты, так как государственные банки платят в целом меньше частных, – Вы практически гарантированно сэкономите на валерьянке.

Даже Альфа-банк, переживший дефолт без ограничений выдачи средств вкладчикам, обладающий развитой сетью банкоматов и отделений, работающих с физическими лицами, демонстрирует весьма тревожную для потенциального клиента корпоративную культуру.

Помимо общего низкого качества обслуживания в тех филиалах, с которыми я как клиент этого банка имел несчастье сталкиваться, во время дестабилизации банковской системы в 2004 году Альфа-банк попытался разорить газету «Коммерсант», вчинив ей иск на заведомо непосильные ей 10 млн долларов за описание реально существовавших очередей в его отделения. То есть Альфа-банк попытался, насколько можно понять, уничтожить газету, вся вина которой заключалась в описании реально происходивших в этом банке событий!

Во время той же самой дестабилизации банковской системы Альфа-банк первым в стране, насколько можно понять, ввел не предусмотренный договорами и полностью незаконный 10-процентный штраф за досрочное расторжение депозита. Осенью 2008 года к этой же практике прибегли некоторые другие банки, оказавшиеся на грани разорения, – однако никому из них не пришло в голову ничего даже отдаленно напоминающее иезуитское заявление руководства Альфа-банка, в 2004 году официально трактовавшее введение этого штрафа как заботу о сохранности средств своих клиентов!

В любом случае в одном негосударственном банке не стоит держать вклад на сумму, большую (с учетом процентов, которые могут быть начислены) 700 тыс. рублей. Если Вы по каким-то причинам хотите держать в том или ином банке более крупную сумму, откройте второй счет на имя близкого человека, в надежности которого Вы уверены (разумеется, для этого надо, чтобы он выдал Вам нотариально заверенную доверенность на управление этим вкладом или же взял у Вас деньги и сам выполнил все необходимые операции). Тогда в случае банкротства банка Вы сможете получить назад свои деньги с обоих счетов.

14.4.4. Что делать, если обанкротился банк, в котором был вклад?

Ваш спаситель с этом случае – Агентство по страхованию вкладов. Это действительно профессиональная и эффективная организация, редкий элемент системы государственного управления, вправду стоящий на страже Ваших интересов.

Не сочтите за рекламу, но эта структура работает, и работает на нас с Вами.

В Агентство можно бесплатно позвонить по телефону 8-800-200-08-05, однако, перед тем как звонить, лучше зайти на очень толковый и исчерпывающе информативный сайт, находящийся в Интернете по адресу http://www.asv.org.ru. Все необходимые документы, бланки заявлений и внятные разъяснения, как их заполнять и что с ними делать после заполнения, находятся на сайте.

Ограничусь несколькими уточнениями, которые могут быть важны для Вас до наступления, как изящно выражаются в Агентстве, «страхового случая».

Прежде всего Вы можете обращаться в Агентство по страхованию вкладов и требовать возврата своих денег не тогда, когда банк отказался возвращать их Вам, но лишь в случае отзыва банковской лицензии или при введении Банком России моратория на удовлетворение требований клиентов банка.

На практике это означает, что, если банк просто не возвращает Вам средства, ссылаясь на временные трудности (которые могут длиться неограниченно долго), Вы должны не «проявлять понимание» и «входить в положение», а со всей доступной Вам жесткостью требовать свои деньги «здесь и сейчас». При этом следует угрожать всеми разрешенными законом методами защиты Ваших прав: скандалом, привлечением журналистов, обращением

в суд, контрольные и надзорные органы, а также одиночным пикетом у входа в банк (хотя эту формально разрешенную законом меру я бы Вам не посоветовал).

Если это происходит в отделении банка в присутствии других клиентов, постарайтесь скандалить погромче, чтобы привлечь их внимание. Даже если Вам не удастся добиться их участия в конфликте на Вашей стороне, самим фактом оглашения своих проблем Вы будете дискредитировать банк в глазах его клиентов, усугубляя его проблемы, что весьма полезно для психологического давления на менеджера, с которым Вам придется иметь дело.

Весьма вероятно, что менеджеры банка будут хамить Вам, сознательно провоцируя Вас на нарушение порядка и оскорбления, чтобы иметь возможность дискредитировать Вас и, если и не отдать под суд, иметь возможность выставить Вас из банка и хотя бы на время отсрочить предъявление Вами претензий.

В этом случае Вы должны соблюдать спокойствие, говорить четко и корректно, не допуская ругательств и оскорблений в чей бы то ни было адрес, особенно в тех случаях, когда их содержательное значение полностью соответствует облику и поведению представителей банка.

Вы должны также:

• повторить сказанное Вам сотрудником банка ему, по возможности близко к тексту;

• спросить, понимает ли он, что наносит Вам оскорбление, и попросить уточнить, оскорбляет ли он Вас потому, что соответствующие требования содержатся в его должностных инструкциях, по поручению руководства банка или по собственной инициативе;

• потребовать жалобную книгу и вышестоящего менеджера, после чего продолжить разговор уже с ним, для начала потребовав извинений за хамство сотрудника и пообещав обеспечить максимально широкое информирование общественности (через знакомых Вам журналистов) и клиентов банка о том, что хамство в адрес клиентов рассматривается руководством этого банка как неотъемлемая часть его корпоративной культуры.

Банк может не иметь жалобной книги (или

Вам могут отказаться ее выдать), однако это дает Вам основания обращаться с жалобой в Роспотребнадзор, поскольку как организация, предоставляющая услуги населению, он обязан ее иметь.

Вы должны понимать, что никакого смысла в записи в жалобной книге и тем более в обращении в надзорные и контрольные органы скорее всего нет, и целью Ваших угроз является не более чем обеспечение хотя бы некоторой вменяемости сотрудника банка, с которым Вы общаетесь.

Вы должны быть готовы к его полной невменяемости (ибо отреформированная система высшего образования производит «специалистов», которых в старое время взяли бы на учебу не в каждое ПТУ) и в этом случае требовать общения с его руководителем.

Скорее всего, Вам будут разъяснять, что, устроив публичный скандал, Вы еще более ухудшите положение банка и тем самым затрудните исполнение им обязательств перед Вами.

На самом деле это попытка дешевого обмана, ибо, если сотрудники не возвращают Вам Ваш вклад даже под угрозой такого скандала, банк, скорее всего, уже банкрот и уже не вернет Вам денег. Подняв тревогу и приблизив тем самым по мере сил его формальное банкротство, Вы всего лишь приблизите время возврата Ваших денег и не причините вреда никому.

Таким образом, если банк не возвращает Вам средства под любым предлогом, Вы должны добиться признания его банкротом и отзыва у него банковской лицензии. Для этого надо устраивать максимально серьезный скандал (в том числе информируя о неплатежеспособности банка журналистов и других его вкладчиков) и подавать на него в суд (лучше коллективно, однако тратить на организацию вкладчиков больше двух-трех дней не стоит; проще подать иск самому, а остальные пусть подтягиваются потом – суд все равно объединит иски в единое дело, а рассмотрение его ускорится более ранней подачей первого

иска).

Подавая иск, Вы должны понимать, что страхование в рамках 700 тыс. рублей распространяется на сумму Вашего вклада и процентов по нему, начисленных на дату отзыва у банка лицензии.

Вклады и проценты в валюте пересчитываются по курсу Банка России на день отзыва у банка лицензии, и средства возмещаются в рублях. Таким образом, в условиях девальвации рубля Вы можете потерять средства, если сумма Вашего валютного вклада и процентов по нему в рублевом выражении из-за обесценивания рубля вырастет и превысит 700 тыс. рублей, а также если рубль существенно ослабеет между моментом отзыва у банка лицензии и получения Вами в рублях суммы страхового возмещения.

Ваши средства в российском банке не застрахованы в том случае, если они размещены на предъявителя (в том числе удостоверены сберегательным сертификатом или сберегательной книжкой на предъявителя), если они переданы банку в доверительное управление или если они размещены в филиале российского банка за границей. Наконец, если Вы занимаетесь предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, счета, открытые Вами в связи с этой деятельностью (причем понятие «в связи» может, как Вы понимаете, трактоваться достаточно широко), также не имеют никакой защиты от банкротства банка.

Существенно и то, что при возмещении Вам Ваших средств из них вычитаются все Ваши обязательства перед банком, например, невозвращенный кредит (в том числе по кредитной карточке).

Процедура получения Вами страховки по вкладам, предусмотренная законом, достаточно проста и технологична. После того как Банк России отзовет у банка лицензию (или введет мораторий на исполнения требований кредиторов к нему), начав тем самым процедуру банкротства, этот банк в течение семи дней обязан предоставить в Агентство по страхованию вкладов реестр своих вкладчиков с указанием их фамилий, адресов и величины вкладов.

Естественно, если в банкротящемся банке наступила полная разруха, он может пренебречь этой обязанностью, поэтому Вы должны следить за информацией об отзывах лицензий у банков в СМИ и, главное, на сайте самого Агентства, где публикуется исчерпывающая информация.

В течение семи дней (календарных, а не рабочих!) после получения реестра из банка Агентство по страхованию вкладов должно опубликовать в СМИ и вывесить в самом банке объявление с указанием мест, куда Вам надо обратиться с заявлением о получении страховки. Более того: в течение месяца после этого оно обязано предоставить Вам всю необходимую информацию личным письмом, которое будет отправлено на адрес, указанный Вами при открытии счета в банке-банкроте. Эту информацию можно также будет найти на сайте Агентства, где она публикуется вовремя и в полном объеме – и это самый надежный и простой способ. Можно, конечно, и просто позвонить в него.

По идее местом подачи заявления о получении страховки должны быть банки, находящиеся поблизости от банка-банкрота, однако, если Вы по тем или иным причинам не можете добраться до такого места, Вы сможете направить в него заявление по почте. Существенно, что в этом случае его надо обязательно направлять заказным письмом с уведомлением о вручении (остальные способы почтовой связи в пореформенной России представляются ненадежными) и, не получив такого уведомления в течение 10 дней, встревожиться и передать заявление иным способом.

Однако лучше принести заявление о выдаче страховки лично; при этом с Вами должен быть удостоверяющий личность документ – причем не любой, а именно тот, по которому Вы открывали счет.

Вы имеете право обращаться за получением страховки довольно долго – со дня наступления страхового случая до дня завершения процедуры банкротства банка, а при введении Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов – до дня

окончания действия этого моратория. Лучше, конечно, поторопиться: с одной стороны, неясно, сколько будут длиться все эти процедуры, а с другой – каждый день промедления будет обесценивать Ваши средства (из-за инфляции и девальвации рубля).

Если Вы поздно спохватились и пропустили срок подачи заявления, Вам надо писать соответствующее заявление в Агентство. Правление Агентства может специальным решением восстановить упущенные Вами права, но только в случаях, предусмотренных законом (например, если Вы пропустили время подачи заявления из-за командировки или длительной болезни).

При принятии у Вас заявления Вам должны назвать сумму Вашего вклада в соответствии с данными банка-банкрота и назвать величину страховки, которую Вы получите. В случае несогласия с этими данными Вы должны представить документы, доказывающие Вашу правоту, в Агентство. Оно переправит их в банк-банкрот, который должен рассмотреть их и в течение десяти дней со дня получения (понятно, что какое-то время документы будут находиться в пути) направить в Агентство сообщение о своем решении.

В этом случае Вы должны не пускать дело на самотек, а постоянно контактировать с сотрудниками Агентства, следя за скоростью прохождения документов и обоснованностью позиции представителей банка-банкрота.

Существенно, что споры о величине страховки оттягивают срок ее выплаты. Лишь после того, как Вы согласовали сумму своей страховки, она должна быть выплачена Вам Агентством страхования вкладов – правда, практически мгновенно: в течение трех дней (хотя и не ранее двух недель со дня отзыва у банка лицензии или объявления Банка России о прекращении удовлетворения им требований его кредиторов).

Форму выплаты определяете Вы сами при заполнении заявления: Вы можете получить его либо наличными, либо перечислением на банковский счет, который Вы укажете.

Весьма существенно, что в случае смерти вкладчика его наследники, уже вступившие в права наследования, имеют право на получение возмещения по таким вкладам. В этом случае им придется представить, помимо заявления о выплате возмещения по вкладам и документа, удостоверяющего личность, также документы, подтверждающие право на наследство.

Существенно, что, если страховка покрыла лишь часть Вашего вклада (то есть если обязательства банка перед Вами превышали 700 тыс. руб.), Вы сохраняете право на получение оставшейся части вклада наряду с другими кредиторами банка-банкрота – например, в процессе конкурсного производства.

14.5. Драгоценности и драгметаллы

Прежде всего надо обратить внимание на то, что покупка драгоценных металлов облагается НДС; поэтому все Ваши приобретения теряют 18 % своей стоимости, как только Вы пересекаете порог отделения банка.

Памятные монеты стоят существенно дороже металла, из которого они сделаны, и представляют реальный интерес преимущественно для нумизматов. В условиях кризиса цены на специализированные и не связанные с выживанием предметы (и тем более на объекты разного рода хобби), как правило, падают. Поэтому в ближайшие два-три года Ваши инвестиции в памятные монеты останутся не только низколиквидными, но и, в самом лучшем случае, низкодоходными.

Таким образом, реальным направлением инвестиций в металлы является покупка «металлических счетов» в надежных (и потому государственных) банках.

Однако не стоит забывать, что общая нехватка денег вынуждает глобальных инвесторов выводить средства из всех видов вложений, в том числе и натуральных ресурсов. Это одна из причин (хотя и не главная) удешевления нефти – и металлов.

Вторая причина удешевления природных ресурсов (как нефти, так и металлов) – существенное снижение деловой активности в отраслях, являющихся их основными потребителями. Ведь даже золото в значительных масштабах потребляется электротехнической промышленностью, основная часть палладия потребляется также охваченным кризисом автомобилестроением (еще в большей степени это относится к таким «прагматичным» металлам, как никель, медь и алюминий).

Таким образом, в силу резкого сокращения масштабов спекулятивных операций и падения потребностей реального сектора инвестиции в металлы, даже такие сакральные, как золото, до завершения глобального кризиса, с моей точки зрения, заслуживают лишь скептического отношения.

Стремление большого количества аналитиков найти такой же гарантированный объект инвестиций, своего рода «инвестиционную панацею», каким еще недавно были нефтяные и «металлические» фьючерсы, по-человечески вполне понятно и объяснимо. К сожалению, в условиях глобальной депрессии наиболее надежным (а во многом и выгодным) объектом вложения средств являются сами деньги (в России – иностранная валюта).

Исключительный эффект в силу объективно обусловленного обескровленностью потенциальных конкурентов отсутствия конкуренции может дать нахождение новых рыночных ниш – фундамент многих американских бизнес-гигантов был заложен именно в прошлую, Великую депрессию. Однако нахождение таких ниш доступно лишь единицам; обычному же, массовому частному инвестору можно лишь посоветовать не связываться с драгметаллами – как и с остальными объектами безнадежной влюбленности неуравновешенных аналитиков.

Глава 15 Финансовые рынки: Стоит ли рисковать?

15.1. Общие тенденции

Насколько можно судить, американская экономика начнет постепенно выползать из депрессии не ранее конца 2009 года, а скорее всего позже – не ранее 2010 года. Примерно через год после нее свои показатели начнет улучшать экономика Евросоюза.

Это связано не только с тем, что кризисные явления зародились именно в американской экономике, но и с ее большей устойчивостью, диверсифицированностью, гибкостью, более высоким управленческим и технологическим уровнем. Критерием последнего является, конечно, не сравнительное качество относительно простых изделий ширпотреба вроде автомобилей, но в первую очередь способность массового сознания новых технологических принципов.

И лишь затем, только после США и Евросоюза (а скорее всего и после Китая) – ни при каких, сколь угодно благоприятных обстоятельствах, не ранее весны 2011 года, – начнется значимое улучшение социально-экономических показателей и, соответственно, рост финансовых рынков России.

К сожалению, наша страна остается сырьевым придатком Евросоюза и, во все большей степени, Китая не столько по каким бы то ни было объективным причинам (которые, конечно, тоже существуют), сколько в первую очередь из-за внятной и четкой ориентации и мотивации нашей «правящей тусовки», которую язык не поворачивается назвать «элитой».

Подчеркиваю: это оптимистичный сценарий, я бы даже сказал – крайне оптимистичный.

Из него следует, что на ближайшие годы непрофессиональные инвесторы, то есть мы с Вами, должны наизусть выучить фразу одного из профессиональных западных инвесторов, заявившего после дефолта 1998 года: «Я лучше буду жрать горящие ядерные отходы, чем инвестировать в Россию». (В 2003 году он, правда, исключительно успешно вложил в нашу страну большие средства, что еще раз подтверждает: всякому правилу свое время.)

Российский фондовый рынок сейчас, насколько можно понять, лежит «на дне» или весьма близко к «дну» – и будет оставаться на нем еще довольно долго. Периоды некоторого роста будут сопровождаться периодами некоторого спада, а ожидаемое небольшое удорожание нефти (вызванное ожидающимся обесцениванием доллара), конечно, подтолкнет российский фондовый рынок вверх, – однако это движение будет полностью компенсировано идущей девальвацией рубля, которая уже тянет рынки вниз.

Таким образом, финансовые рынки России будут «болтаться, как цветок в проруби», не демонстрируя однозначных тенденций и оставляя мало надежд частному инвестору.

Конечно, отдельные эпизоды все равно будут способны принести исключительно высокую прибыль.

Так, получение теми или иными корпорациями денежной государственной помощи ведет к скачку котировок их акций; с другой стороны, многие крупные корпорации, отчаянно нуждаясь в деньгах, размещают свои краткосрочные ценные бумаги с головокружительной доходностью (так, например, доходность по облигациям ГАЗа, размещавшимся в декабре со сроком погашения в феврале 2009 года, достигала 60 % в рублях).

Однако своевременно узнать о таких возможностях обыкновенному человеку, не имеющему доступ к инсайдерской информации, весьма затруднительно и потому не может быть массовой, всеобщей стратегией инвестирования.

Если у Вас есть такая возможность – это прекрасно, я поздравляю Вас и немного завидую, однако даже в этом случае надо учитывать имеющиеся риски корпоративных дефолтов и девальвации рубля.

Обвальная девальвация рубля представляется неизбежной; она приведет к обрушению фондового рынка, на котором в принципе также можно заработать, – но инструменты, позволяющие заработать на падении фондового рынка (как и позволяющие работать на мировых рынках), несколько более сложны, чем позволяющие заработать на его росте. Они требуют хотя бы минимальной подготовки, на которую далеко не у всех хватает времени и желания.

Кроме того, даже небольшая ошибка с определением сроков обвальной девальвации может принести вместо огромных доходов столь же огромные убытки.

В целом кризисные периоды являются высокорискованными, – и какие бы радужные истории об огромных спекулятивных доходах Вы ни слышали, в первую очередь Вам стоит подумать о значительно большем количестве никем не популяризируемых историй чудовищных разорений.

Поймите: если Вы не профессиональный финансовый спекулянт, кризис – это не время «срывать куш».

Это время сохранять нажитое.

15.2. Какой суммой можно рисковать в условиях кризиса?

Весьма вероятно, что Вы не удовлетворены низкими процентными ставками по вкладам в надежных банках, а зрелище неумолимо съедаемых инфляцией сбережений всей Вашей жизни ранит Вам сердце.

В этом случае Вы, конечно, можете пренебречь правилом, по которому для массового инвестора кризис является временем сохранения, а не зарабатывания денег, и вложить свои средства в тот или иной финансовый инструмент.

Главное, не вздумайте при этом рисковать последним.

Собственно, и предпоследним тоже.

Для того, чтобы определить максимальную величину суммы, которую Вы можете пустить на относительно рискованные инвестиции, Вы должны взять лист бумаги и посчитать примерные расходы Вашей семьи в месяц.

Затем хорошенько подумайте, от каких выявленных Вами расходов в принципе Вы могли бы отказаться.

Затем подумайте, какие неизбежные расходы ждут Вас в предстоящем году (например, замена развалившейся и ставшей непригодной для использования мебели, неизбежный ремонт, поступление детей в вуз, плановая операция и так далее).

И определите сумму в валютном эквиваленте (потому что угроза обвальной девальвации рубля вполне реальна), которая нужна Вам и Вашей семье, чтобы прожить предстоящий год, не имея никаких источников текущих доходов, кроме пенсий пожилых членов семьи. Ни зарплат, ни побочных приработков – ничего. Конечно, прожить скромно и без каких бы то ни было излишеств, но все же прожить.

Умножьте требуемую сумму на 30 % – это не только вероятная инфляция (в валюте она, конечно, будет меньше), но и «страховой резерв» на разного рода непредвиденные неприятности. В число этих неприятностей входят не только болезни и вынужденные займы друзьям, попавшим в критическую ситуацию, но и те расходы, о которых Вы, как нормальный человек, забыли (скорее всего такие расходы будут, в этом нет ничего плохого).

Если у Вас есть болезненные родственники или друзья, перманентно испытывающие проблемы и нуждающиеся в Вашей финансовой помощи, – вероятность непредвиденных расходов больше, и Вы должны резервировать под них большие суммы.

Полученная в результате описанных расчетов величина – «неприкосновенный запас» Вашей семьи на ближайший год, который обеспечит Вам «запас прочности» почти в любых испытаниях и запас времени для того, чтобы спокойно подумать и рационально отреагировать почти на любые неприятности.

Всеми накоплениями, которые есть у Вас сверх этой суммы, можете спокойно рисковать, – но эту сумму извольте сохранять в неприкосновенности, какие бы надежды Вы ни питали: это залог благополучия Вашей семьи, Ваша антикризисная страховка.

Сдерживать свою алчность и сохранять эту страховку Вам поможет простой психологический прием: перед принятием решения о том или ином вложении средств рассчитывайте не только вероятную прибыль, но и вероятный убыток. При этом следует переводить в те или иные привлекательные для Вас потребительские блага не только ожидаемые доходы (чему учат непрофессиональные зазывалы в разного рода инвестиционных компаниях), но и – обязательно – возможные убытки.

15.3. ФОРЕКС или ценные бумаги?

Если Вы твердо решились инвестировать в кризисных условиях, Вам нужно прежде всего выбрать рынок, на котором Вы будете рисковать. Наиболее общий выбор вынесен в заголовок настоящего параграфа – попытаетесь ли Вы играть на курсах различных валют или же на ценных бумагах?

Играть на обоих этих рынках можно не выходя из дома, при помощи Интернета, после установки на Вашем компьютере (опять-таки через Интернет) достаточно простых программ и после достаточно примитивного обучения, которое обеспечивает значительное количество брокерских контор (частично, опять-таки, по Интернету). Это обучение должно обязательно включать Ваше участие в торгах в демонстрационном режиме, когда Вы как бы манипулируете своими деньгами на реально колеблющихся рынках и вырабатываете простейшие технические навыки. Согласитесь, было бы обидно потерять деньги из-за того, что Вы нажали не ту клавишу или забыли, какую клавишу надо нажимать, – вот от таких нелепых потерь и должна застраховать Вас учеба.

От потерь, вызванных более существенными факторами, она Вас не застрахует.

В частности, валютный рынок (ФОРЕКС) устроен так, что на нем (правда, в спокойные времена, без всяких кризисов), как правило, выигрывают крупные игроки, инвестирующие значительные суммы – более 200 тыс. долларов, – и проигрывают относительно мелкие, инвестирующие менее 100 тыс. долларов.

Разумеется, это не значит, что Вы обязательно выиграете, рискнув большой суммой, и обязательно проиграете, рискнув малой. Однако при относительно длительной игре риски

выравниваются, и за счет большей «прочности» более крупных игроков они имеют существенно больше шансов «дождаться своей удачи», чем мелкие игроки, теряющие свои средства уже из-за первой же серии ошибок.

Конечно, Вы можете играть на базе той или иной хитроумной (а иногда и примитивной) стратегии. Так, я знавал одного американского брокера, который виртуозно пользовался полным прекращением деловой активности в мусульманских странах по пятницам, вовремя организуя спекулятивные атаки против валют этих стран на различных локальных рынках, – однако он опирался на финансовую мощь своего банка, несопоставимую с Вашей, и посвятил выработке и шлифовке этой немудрящей стратегии всю свою жизнь.

Если Вы можете выработать что-либо столь же действенное и при этом не требующее значительных ресурсов – вперед!

Если нет – лучше обратить свои взоры на рынки ценных бумаг.

Они несравнимо более разнообразны с точки зрения как национальных и отраслевых различий, так и тех финансовых механизмов, которые Вы можете использовать.

Однако Вы должны понимать: фраза о том, что котировка тех или иных акций «достигла дна, и дальше им падать уже некуда» не имеет под собой никакой рациональной основы, кроме желания фондовых компаний вовлечь Ваши деньги на этот рынок.

Ведь инвестиционные брокеры зарабатывают основную часть своего дохода с оборота Ваших денег вне зависимости от того, получаете ли Вы прибыль или убыток.

Поэтому рациональное с точки зрения интересов своей компании поведение Вашего инвестиционного консультанта (если Вам его вообще предоставят) заключается в стимулировании Вас к проведению максимального числа операций купли-продажи ценных бумаг, ибо его компания снимает свой процент с каждой такой сделки. Да, если Вы при этом будете получать доход, компания получит дополнительную выгоду, – но именно дополнительную, своего рода бонус, на который в условиях кризиса она, как правило, и не рассчитывает.

Именно поэтому инвестиционные брокеры – профессиональные оптимисты: им нужно любой ценой удержать деньги клиентов под своим управлением, и потому они будут рассказывать Вам о радужных перспективах даже в Освенциме.

Такой оптимизм имеет свои положительные стороны и, более того, жизненно необходим для поддержания психологической устойчивости общества, – однако, чтобы сохранить свои деньги, Вы должны внятно сознавать его коммерческую, корыстную природу.

Нелепо думать, что выпавший из окна девятого этажа человек встанет с асфальта и начнет подниматься вверх просто потому, что уже «достиг дна», – однако в отношении фондового рынка в целом и конкретных корпораций эта же логика кажется нам вполне разумной.

Общаясь с очередным радостным, эффективным и вызывающим непроизвольное доверие носителем такой логики, вспоминайте пример моих сибирских друзей. Во время падения российского фондового рынка осенью 2008 года они купили акции «Норильского никеля» по 5 тысяч рублей, потому что «дальше падать некуда», успели продать их по 3500, потом купили их по 3 тысячи рублей и продали по 1800. Может быть, они купили что-нибудь еще – мне было просто неловко их спрашивать.

Все разговоры о «недооцененности» акций российских компаний имели смысл в прошлой, докризисной реальности: глобальный финансовый кризис и резкое ухудшение конъюнктуры внутри России резко ухудшили условия существования этих компаний и уронили их стоимость, а стоимость денег увеличили.

Поэтому они и подешевели.

Когда-нибудь они восстановятся в цене, но это будет нескоро. «Пиковые» показатели российского фондового рынка 1997 года были достигнуты вновь лишь через пять лет, – а масштабы и глубина кризиса тогда были несравнимо ниже.

В любом случае покупать российские ценные бумаги имеет смысл лишь на относительно короткое время – до очередного маленького скачка, после которого может последовать очередной провал, помня, что в стратегическом плане нас, скорее всего, ждет их обесценивание из-за девальвации рубля.

Если у Вас уже есть на руках российские ценные бумаги, – Вам надо улучить момент и продать их по максимально возможной цене, но до девальвации. Эта цена может возникнуть по не экономическим, а вполне психологическим обстоятельствам (ибо участники фондового рынка такие же люди, как Вы) – из-за удачного выступления президента страны, победы наших спортсменов, лучших, чем ожидалось, данных статистики, улучшения ситуации в США, из-за которой тот или иной портфельный инвестор зашел на российский фондовый рынок…

Вовремя продав свои акции в такой момент, Вы должны дождаться лучшего момента для последующей покупки. Сейчас таким моментом кажется завершение обвальной девальвации рубля, однако не стоит забывать, что оно может стать «детонатором» новых негативных процессов, которые еще более отсрочат начало восстановления российского фондового рынка.

Продавая ранее купленные акции в условиях кризиса, не ждите, что они вернутся к той цене, по которой Вы их покупали: в обозримом будущем – до обвальной девальвации – этого скорее всего не произойдет, а Ваша задача сейчас заключается в минимизации убытков, а не в получении прибылей.

Фундаментальным правилом торговли ценными бумагами (и вообще работы на фондовом рынке) является неуклонное следование принципу **«здесь и сейчас»:** при принятии любого решения учитывайте только те факторы, которые действуют в момент его принятия, – то, что Вы делали или думали в прошлом, не должно влиять на Ваше текущее решение. В частности, неважно, за сколько Вы покупали тот или иной финансовый инструмент и какие надежды с ним связывали, – важно, сколько он стоит и какие имеет перспективы сегодня. Ваши прошлые ошибки – как и Ваши прошлые достижения – не должны ложиться тяжелым грузом на Ваше сегодняшнее поведение.

15.4. ПИФы, доверительное управление или прямая торговля?

Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) удобны тем, что Вы доверяете свои средства профессиональным управляющим, имеющим большой опыт и вкладывающим их в соответствии с заранее определенными и заранее известными правилами.

Важно понимать, что эти правила вырабатываются на основе формальных процедур и международных требований, не всегда имеющих отношение к нашей стране, и потому отнюдь не всегда рациональны. В частности, даже лучшие управляющие компании во время роста российского фондового рынка имели, например, ПИФы, инвестирующие в низкодоходные и высоконадежные корпоративные облигации.

Да, конечно, надежность и доходность сбалансированы – чем меньше одного, тем больше другого, – но порой этот баланс принимает уродливые формы: так, рост цены пая таких ПИФов в разы отставал от роста фондового рынка в целом и был даже ниже официального уровня инфляции. В результате Вы были надежно защищены от падения стоимости своего вложения из-за обесценивания облигаций, чего и так не произошло бы (так как рынок почти гарантированно рос), – но зато гарантированно теряли свои средства из-за вульгарной инфляции.

Поэтому, выбирая ПИФ, Вы должны применять к нему несколько простых правил.

Прежде всего его управляющая компания должна быть надежной, то есть относительно успешно пережить прошлый к моменту инвестирования финансовый кризис. Через 3–4 года это будет нынешний кризис, однако сейчас выбор существенно уже – приходится выбирать между управляющими компаниями, пережившими дефолт 1998 года.

Второе правило – ПИФ должен быть доходным. Не имеет смысла вкладывать средства

в ПИФ, рост стоимости пая которого отстает от роста котировок фондового рынка в целом – индекса ММВБ или, на худой конец, РТС (на него приходится менее 10 % оборота, сделки номинируются в валюте, а не в рублях, а часть их осуществляется вообще на Кипре; кроме того, в принципе возможно влияние на общий индекс не заключенных, а лишь объявленных, в том числе и в спекулятивных целях, сделок).

Помните, что часть Ваших денег, вложенных в ПИФ, идет на оплату услуг управляющей компании (если стоимость пая растет – большая часть, если падает – меньшая, но Вы платите компании в любом случае), и за эти деньги она должна действительно работать. Критерий же успешности ее работы (из-за чего, собственно, и имеет смысл прибегать к услугам ПИФов) один – выбор таких объектов инвестирования, которые дорожают быстрее рынка (или, если угодно, дешевеют медленнее него).

Третье правило выбора ПИФа – недоверие к рекламе. Когда Вам объясняют, что за последние 3 года стоимость пая данного ПИФа выросла втрое, не поленитесь поинтересоваться, что случилось с ней в последние полгода: в управляющей компании вполне может смениться команда менеджеров, которые добивались успехов, – но реклама этого, разумеется, не отразит.

Когда Вам показывают графики, внимательно изучите их и поймите действительный смысл этих кривых. Я, например, чуть-чуть не вложил свои средства в ПИФ, кривая на рекламе которого стремительно взмывала вверх; слава богу, я обратил внимание на то, что она взмывала к нулю, а сам график отражал сокращающееся отставание динамики стоимости пая данного ПИФа от средней по рынку.

Помните, что, вкладывая деньги в ПИФ, Вы не можете влиять на управление ими иначе, чем простым изъятием из данного ПИФа. Кроме того, Вы не можете зарабатывать на падении рынка – только на его росте; поэтому в ситуации неопределенности (и тем более почти гарантированного снижения котировок в результате обвальной девальвации) имеет смысл вкладывать деньги только в те ПИФы, которые доказали способность наращивать свою стоимость даже в таких условиях.

Доверительное управление является весьма привлекательным видом инвестирования для относительно «продвинутых» людей, знающих, что основные прибыли делаются на фондовом рынке не за счет угадывания фундаментальных изменений, а на внутридневных колебаниях котировок.

Причина в том, что фундаментальные изменения относительно малочисленны и редки, проявляются в течение достаточно длительного времени, не в «чистом» виде, так как помимо них на рынок влияет масса разнонаправленных преходящих факторов, а главное – они достаточно трудны в понимании. Ошибка в определении момента начала и конца проявления фундаментального изменения легко может стать роковой; так, один из величайших экономистов всех времен и народов Дж. М. Кейнс говорил, что ни у кого из нас нет «запаса прочности», чтобы, находясь в рынке, дождаться момента, когда он наконец вслед за нами осознает свою ошибку.

В противовес неопределенному до полной запутанности фундаментальному анализу анализ технический, изучающий краткосрочные колебания котировок, разработан исключительно подробно. Зарабатывание денег на внутридневных колебаниях представляет собой в основном техническую и высоко формализованную задачу; даже серьезная ошибка ведет здесь в основном не к убыткам, но лишь к снижению прибыли (и без того небольшой).

Поэтому, прилагая большие усилия и тратя много времени, Вы после соответствующего обучения сможете зарабатывать на внутридневных колебаниях значительно более надежно, чем на внутригодовых. Поскольку это тяжелый изматывающий (в частности, очень нервный) труд, обучение достаточно сложно, а большинство инвесторов хочет заниматься чем-то еще, кроме изнуряющей купли-продажи ценных бумаг каждые несколько минут, многие банки предоставляют своим клиентам услугу «доверительного управления».

Ее смысл заключается в том, что Вы доверяете свои деньги в управление конкретному

брокеру, имеющему хорошие результаты, и он согласует свои действия с Вами лишь при возможности – когда у него есть время, а открывшаяся и увиденная им возможность не требует немедленного совершения действий. В остальном он оперирует Вашими деньгами вполне самостоятельно, так же, как и деньгами банка, отчитываясь перед Вами лишь по итогам торгового дня (а то и торговой недели).

Безусловно, что какая-то часть его операций будет ошибочной и нести убытки, но в целом он должен уверенно выходить в плюс – просто потому, что до привлечения Ваших денег он уверенно приносил доход своему банку.

Однако на практике так происходит далеко не всегда, и причиной этому служат принципиально разные механизмы обеспечения ответственности этого брокера в отношении Вас и в отношении банка, где он работает.

В банке им руководят профессиональные люди, которые хорошо понимают специфику его работы и которым он может объяснить свои действия даже в том случае, если он принес убыток; в отношении Вас у него как минимум нет подобной убежденности, а обычно есть убежденность в строго противоположном.

Даже если допущенная им ошибка не будет иметь никакого оправдания, она останется в рамках профессионального сообщества; ему объявят выговор, возможно, даже оштрафуют, – но банку как таковому не будет нанесен репутационный ущерб.

Если же недовольство его работой будете испытывать Вы (а вероятность этого в силу Вашего непрофессионализма существенно выше), то, какие стандартные формуляры отказов от претензий Вы бы ни подписывали при оформлении Вашей инвестиции, вы сможете написать жалобу руководству банка (а не непосредственным руководителям этого брокера), а при обращении в СМИ и создать для банка имиджевые проблемы.

Поэтому риски при работе с Вашими деньгами в рамках доверительного управления для брокера при любых обстоятельствах по вполне объективным причинам будут существенно выше, чем при работе с деньгами банка или корпоративных клиентов. Это обеспечит его значительно большую осторожность, консервативность при работе с Вашими деньгами, а значит – и существенно меньший уровень Ваших доходов.

На практике в большинстве случаев, что бы Вам ни говорили, Вам стоит сразу забыть о зарабатывании на внутридневных колебаниях и совершении брокером каких бы то ни было действий, кроме покупок и продаж по Вашим прямым и недвусмысленным указаниям. (В отдельных случаях от Вас могут еще потребовать письменное подтверждение последних, но с появлением автоматической записи разговоров это требование, слава богу, кануло в Лету.)

Я пишу это на примере личного опыта. Несколько лет назад брокер, входивший в том году в пятерку лучших брокеров России, просто не стал осуществлять согласованную с ним и детально разъясненную ему весьма простую операцию просто потому, что по никому не известным причинам ему, как он потом объяснял, показалось, что я не до конца уверен в желательности этой операции. При этом в ходе достаточно долгого разговора он ни словом не обмолвился мне о своих сомнениях, а понесенные мною в результате этого убытки остались исключительно моей проблемой.

Добавлю, что я был другом совладельца (и одновременно управляющего) этого банка. Он специально подробно объяснил брокеру, что в моем случае речь действительно идет о доверительном управлении в полном смысле этого слова и моими деньгами надо управлять так же, как банковскими (просто добавив их к банковским), потому что я профессионален и не предъявлю никаких необоснованных претензий. Однако институциональная логика разграничения ответственности оказалась для одного из лучших брокеров всей России сильнее любых разъяснений .

Таким образом, «доверительное управление» в большинстве случаев, насколько можно судить, представляет собой обычное консервативное управление – при взимании дополнительной оплаты за услуги персонального брокера и «доверительность».

Поскольку инвестиционные банки, даже несмотря на кризис, трудно признать наиболее подходящими объектами для оказания благотворительной помощи, я не стал бы советовать

Вам пользоваться услугой «доверительного управления».

Таким образом, на падающих и как минимум волатильных (то есть неопределенно колеблющихся) фондовых рынках наиболее рациональной оказывается и наиболее рискованная стратегия прямой личной торговли (например, через интернет-банкинг).

Но Вы должны сознавать масштабы своего риска.

Если Вы готовы всецело, без оглядки и с неопределенным результатом посвятить этому огромную часть своей жизни – пройдите курс обучения (а лучше несколько разных, чтобы более разносторонне понимать ситуацию) и вперед.

Если нет – подумайте, может быть, на период неопределенности все же воздержаться от инвестирования?

Или, на худой конец, поискать относительно успешный ПИФ (полностью успешных в такой ситуации быть не может).

* * *

В любом случае, если Вы все-таки решили вложить свои деньги в те или иные финансовые инструменты, – ради бога, не отслеживайте изменения котировок каждые 10 минут, если не работаете на коротких колебаниях рынка!

Да, это психологически сложно, и Вас будет постоянно тянуть выяснить, как там поживают Ваши «кровные», но… держите себя в руках.

Котировки постоянно колеблются вверх-вниз, особенно в условиях кризиса, и, следя за ними слишком часто, Вы будете чувствовать себя как на качелях, причем радость от повышения котировок будет значительно слабее огорчения от их точно такого же падения, – так уж устроен человек.

В результате Вы быстро вымотаетесь, а психологическая усталость приведет к существенному росту частоты делаемых Вами ошибок (в частности, из-за суеты, в которую Вы легко можете впасть). Даже если Ваше вложение окажется удачным, заплатите за него психологической усталостью, а то и неустойчивостью; в случае же неудачи стресс от нее будет многократно усугублен.

По этой же причине не стоит высчитывать меняющуюся стоимость Вашего портфеля вложений каждый день – это разумно делать только при изменении стратегии инвестирования или же не чаще раза в неделю (лучше реже).

Конечно, оптимальная частота ознакомления с состоянием рынка зависит от его характера, но при обычном вложении в акции одного раза в день (желательно утром, а не перед сном, когда Вы все равно не имеете возможность быстро исправить положение) вполне достаточно. При этом не следует принимать решения сгоряча, под воздействием эмоций; за исключением редких понятных случаев, когда тенденция рынка совершенно прозрачна, его надо сначала всесторонне обдумать.

Глава 16 Что будет с ценами?

16.1. Товары и услуги первой необходимости

Либеральные реформы 90-х и 2000-х годов уничтожили основную часть производственного потенциала России.

Сегодня наша страна ввозит около половины потребляемого продовольствия (экспорт зерна существует лишь из-за разрушенности животноводства; его восстановление увеличит потребность в кормах и вынудит нас импортировать и зерно), значительную часть жизненно необходимых лекарств, а также оборудования, необходимого для производства электроэнергии и поддержания городского хозяйства.

Уже идущая девальвация обеспечит удорожание импорта, в первую очередь жизненно

необходимых для нашей страны товаров повседневного потребления: еды и лекарств.

С другой стороны, торговля товарами первой необходимости (кроме повседневной одежды) и сфера оказания соответствующих услуг (кроме бытовых), в первую очередь ЖКХ и городской транспорт, высоко монополизированы. Поскольку государство практически не ограничивает произвол монополий, цены на соответствующие товары и услуги будут расти.

Цены на товары не повседневного спроса (например, импортный ширпотреб или бытовая техника), на рынках которых существует конкуренция, будут снижаться из-за резкого сжатия спроса до распродажи накопленных торговлей запасов. После этого они начнут расти из-за ослабления рубля и ожиданий его обвальной девальвации, однако этот рост по-прежнему будет сдерживаться ограниченностью спроса (то есть, проще говоря, бедностью населения) и потому будет не очень большим.

В сфере же товаров повседневного спроса будет развиваться импортозамещение: везде, где можно (а отчасти и где нельзя – например, в сфере лекарств), люди будут стараться купить более дешевый российский товар, а не более дорогой импортный.

Несмотря на засилие монополий, нехватка спроса будет сдерживать рост цен, и российские товары, какими бы ни были злоупотребления монопольным положением со стороны их производителей и торговцев ими, будут в целом дешевле импортных.

Это немедленно вызовет к жизни развитие разнообразных импортозамещающих производств. Существенно, что это будут лишь производства, не требующие значительных инвестиций (так как свободных капиталов в стране просто не будет), то есть небольшие по размерам и примитивные с технологической точки зрения. При этом они смогут добиться успеха, лишь если их организаторам удастся прорваться на рынки сбыта, блокируемые разнообразными монополиями (практика показывает, что это возможно; в частности, в относительно бедных регионах федеральные торговые сети сворачивают свое представительство, открывая возможность для развития закатанной было ими в асфальт мелкой местной торговли).

Наиболее полно указанным требованиям соответствует производство продовольствия; если Ваши честные и эффективные знакомые собираются организовать бизнес в этой сфере и если им удается решить вопросы сбыта, Вам имеет смысл доверить свои деньги им. Получить их с прибылью скорее всего удастся не раньше, чем через полтора-два года, однако прибыль будет весьма ощутимой.

16.2. Картины, антиквариат, драгоценности

В кризисных условиях антиквариат всех видов падает в цене, потому что люди, попав в тяжелые жизненные обстоятельства, начинают продавать последнее, а вот покупать безделушки, соответственно, перестают.

Это позволяет надеяться хорошо заработать, но – Вы уверены, что готовы наживаться на чужой беде?

С другой стороны, антиквариат начнет дорожать лишь через некоторое время после начала восстановления экономики, и при этом различные его сегменты будут расти в цене исключительно неравномерно; цены в некоторых, возможно, не будут повышаться вовсе. Это зависит не только от объективных обстоятельств и тенденций, доступных лишь профессионалам, но и от субъективных причуд моды, не поддающейся прогнозированию.

Особенно это касается художников: цены на творения различных выдающихся художников примерно одного уровня различаются в разы в зависимости от моды, во многом определяемой рекламой и усилиями тех или иных торговцев.

Таким образом, не только с моральной, но и с коммерческой точки зрения инвестирование в искусство и антиквариат представляется в современных условиях высокорискованным.

Чего не стоит пытаться делать ни при каких обстоятельствах, – покупать драгоценности и особенно украшения. За счет стоимости работы и влияния моды их

стоимость намного выше стоимости используемых материалов, в результате чего по прошествии времени, когда мода сменится, а технологии обработки драгоценных и полудрагоценных материалов сделают шаг вперед, Вы не сможете продать их ни с какой заметной прибылью.

Посмотрите на украшения царей и королей – какими невзрачными кажутся нам даже огромные драгоценные камни, находящиеся на них! Посмотрите, если есть, на золотые или серебряные часы отца – каким простоватым кажется их дизайн, какие сомнения вызывает точность хода, – а ведь с момента их приобретения прошло очень много времени, слишком много для любого коммерческого вложения денег.

Ценности родителей дороги нам в основном как память; фамильные драгоценности очень редко являются ценностью с коммерческой точки зрения, поэтому покупать соответствующие изделия в качестве инвестиций не стоит.

Другое дело, если они уже есть у Вашей семьи.

Если Вы точно собрались их продавать – продавайте сейчас: до девальвации они, как и все предметы роскоши, будут дешеветь.

Однако, перед тем как сделать это, все же подумайте: эти вещи хранили несколько поколений Ваших предков. Как минимум они сохранили их в войну – думаю, они рассказывали, что это было и как в то время жили люди. И тем не менее их не продали за мешок муки или картошки. А Вы собрались продать их практически «на ровном месте», еще до всякой катастрофы?

Вы полностью уверены, что Вы правы?

Вы думаете, у Ваших родителей и дедов не было более весомых, чем у Вас сейчас, соблазнов расстаться с вещами, помнящими их родителей и впитавшими часть их души?

Вы полагаете, что все они ошибались на протяжении всех своих жизней, а вот Вы сейчас собрались делать все верно, собрались исправить их ошибку?

Я не могу судить о том, насколько Вам нужны те вещи, которые Вы хотите купить на вырученные деньги, и мне ничего не известно о тяжести Вашего финансового положения. Может быть, оно безвыходно, – но, если Вы колеблетесь, если Вы задаетесь вопросом, а стоит ли это делать, – это уже свидетельствует, что продажа соответствующих вещей не является вопросом жизни и смерти. А раз так, – Вам стоит подумать о том, правильной ли ценой Вы хотите решить какие-то мелкие текущие задачи.

Да, у нас всех сейчас будет меньше возможностей для приработка. Но это вопрос в первую очередь моральный и уже только потом коммерческий, и решать его надо именно в этой последовательности.

Продавать прошлое можно только ради будущего – ради детей: если нет иного способа обеспечить им нормальную жизнь и хорошее развитие, продавайте.

Но сначала все-таки попробуйте поискать иные способы.

16.3. Недвижимость: покупать или продавать?

Недвижимость будет дешеветь – из-за резкого обеднения населения, дополнительный импульс которому даст обвальная девальвация рубля, а также из-за фактического прекращения ипотечного кредитования, которое в условиях массовых злоупотреблений монопольным положением строителей способствовало раздуванию цен, а не росту предложения.

Сжатие деловой активности создаст избыток предложения и на рынке коммерческой недвижимости; значительная часть построенных в последнее время офисных центров сначала лишится арендаторов, а затем, чтобы не обанкротиться, будет вынуждена резко снизить арендную плату. В силу сложностей с поиском платежеспособных арендаторов многие из них уже сейчас продают офисные площади, а не сдают их в аренду.

Земля перестала быть привлекательным объектом инвестирования еще в сентябре. Единственное, что по-прежнему вызывает некоторый интерес, – земля под коттеджную

застройку (или под строительство индивидуальных домов) в курортных местах, причем в первом ряду на берегу моря, озера или реки. Даже аналогичные земли сельхозназначения, которые легко перевести в иную категорию, не находят спроса как такового.

Удешевление недвижимости будет идти тем быстрее, чем ниже уровень монополизации соответствующих рынков. Поэтому в Москве ее скорость минимальна, в Санкт-Петербурге выше, а в не очень развитых регионах максимальна. В регионах, где развивается обвальное сокращение производства и сжатие деловой активности, часть построенной в «нефтяные годы» недвижимости оказывается вообще не востребованной – никем, ни за какие, сколь угодно малые деньги.

Важно, что в Москве основная часть снижения цен производится неформально, в виде разного рода скидок, предоставляемых каждому покупателю якобы на индивидуальной основе. Официально публикуемые индексы цен на недвижимость часто ориентируются на заявленные цены, а не на реальные суммы сделок; кроме того, часть этих индексов рассчитывается под влиянием строительных и девелоперских компаний и отражает действительность с существенным учетом их интересов.

При этом в первую очередь падение цен будет касаться новостроек, хозяевам которых надо расплачиваться с кредитами. Вторичный рынок жилья будет снижать цены намного медленнее, так как владельцы «инвестиционных» квартир, как правило, имеют сбережения и не испытывают категорической необходимости продавать «как можно быстрее и по любой цене».

Если Вы твердо намерены продавать недвижимость – делайте это как можно скорее, чтобы успеть до обвальной девальвации рубля, или же отложите продажу, готовясь ждать минимум три года (чтобы рынок успел восстановиться после этой девальвации) с не очень понятным финансовым результатом.

Покупать погодите хотя бы до лета, а лучше до завершения обвальной девальвации рубля. Правда, на рынке появляются и будут постоянно появляться «панические» квартиры и дома, хозяева которых готовы продавать дешево, так как им категорически нужны деньги для выплаты долгов (или которые боятся будущего, еще большего обесценивания). Их будет немного, но они будут, и покупка такой квартиры представляется большой потребительской удачей.

Вместе с тем нет гарантий, что Ваша покупка даже «панического» объекта будет удачной, так как цена может продолжить падение и до более низкого уровня: рынок недвижимости будет «смотреть вниз» как минимум до девальвации, а скорее всего и некоторое время после нее.

Вторая проблема «панических» объектов заключается в том, что нужная продавцу быстрота проведения сделки может не позволить в полной мере проверить юридическую чистоту объекта и, соответственно, создать угрозу неразберихи, а то и мошенничества.

Наконец, многие объекты, построенные в 2000-е годы, отличаются чудовищно низким уровнем качества; при стремительной покупке выявить технологические проблемы приобретаемого объекта также может оказаться попросту невозможно.

Интересным через некоторое время может оказаться покупка дешевой недвижимости в не очень знаменитом курортном местечке (например, в 2006–2007 годах в рамках этой стратегии было скуплено почти все побережье Азовского моря). Однако при этом следует обращать пристальное внимание на степень вменяемости местных властей, от которой зависит не только простота оформления сделки, но и конкретные обстоятельства Вашего последующего владения Вашей собственностью. Нужно учитывать также и местную культуру, ибо, если власти разумны, а основная часть жителей нет, – власть может быть заменена прямо на ближайших выборах, и Вы можете столкнуться с серьезными проблемами.

Приобретение недвижимости за границей при сегодняшней конъюнктуре имеет смысл с точки зрения либо эмиграции, либо сугубо потребительских качеств (например, все мы мечтаем о домике у моря, хотя на стоимость самого дешевого домика можно десятки раз

съездить на самые разнообразные моря).

Инвестиционная привлекательность возникнет лишь по мере выхода соответствующих национальных экономик из депрессии – сначала в США, потом в Великобритании и лишь затем в странах континентальной Европы.

Правда, в США цены на дома и квартиры, выставляемые на аукционы в связи с невозвратом ипотечного кредита, в ряде случаев упали уже до вполне привлекательного уровня. Однако при принятии конкретного решения надо обязательно учитывать главный фактор при покупке любой недвижимости: район, так как в депрессивном регионе цены могут так и не вырасти вообще.

Кроме того, так как недвижимость придется некоторое время «придерживать» в ожидании роста цен на нее, следует рассмотреть возможность сдачи ее в аренду, потенциальный доход от такой сдачи (за вычетом налогов, высоких в Европе), а также простоту и стоимость сопутствующих процедур.

Глава 17 Уехать от кризиса: Эмиграция?

Я буду лгать, воровать и убивать, но моя семья никогда больше не будет голодной!

«Унесенные ветром»

Я запомнил эту фразу, потому что, когда я услышал ее впервые, она звучала в унисон душе почти всего моего поколения.

Я знаю, что такое отчаяние мужчины, не способного купить любимой женщине теплые носки, без которых она простудится и заболеет.

Я хорошо помню 1991 год, когда Гайдар и Шохин в середине октября объявили о намерении либерализовать цены с начала 1992 года – и два с половиной месяца в торговле не было практически никаких товаров. Пустые прилавки и молчаливые очереди за селедочными головами, которые так любят показывать по телевизору в качестве иллюстрации жизни в Советском Союзе, обычно были сняты именно в это время.

Тогда мне после операции на глазах – после которой три месяца вообще нельзя читать – пришлось достаточно интенсивно работать, и не просто, а на компьютере, – и я каждый день на протяжении полугода ощущал ухудшение зрения и переживал ужас возможности ослепнуть совсем.

Тогда же мои одноклассники, только-только родившие девочку, жили в прямом смысле этого слова на накопленных в прошлые годы чае без сахара и сухарях; даже морковь ела только молодая мама, потому что грудному младенцу нужны витамины.

На протяжении последних 20 лет мне почти каждую неделю приходится отвечать другим на вопрос о том, за что я рискую подвергать опасности повторения всего этого (и еще большим опасностям, если вспомнить «кровавые бани», которыми сопровождался распад Советского Союза) свою семью и, в частности, не имеющих возможности принимать осмысленные решения детей.

Отвечать на этот вопрос самому себе мне приходится каждый день, – потому что я нормальный человек и мне тоже страшно.

И я вижу нарастающую волну «тихой эмиграции» самых разных людей, которые уезжают из страны последние несколько лет, напуганные омерзительным и агрессивным характером власти, отсутствием возможности для самореализации, стремительной деградацией общества.

Они едут учеными и водопроводчиками, студентами и хозяевами газетных киосков, в кабалу 10-часового нелегального труда и «на пенсию» в 35 лет, в Лондон, Киев и на Гоа.

Они не сдают паспорта, не делают громких заявлений, часто сохраняют квартиры в России, надеясь вернуться.

Если будет куда.

Эта волна поднялась задолго до кризиса, но понятно, что его жестокость и разрушительность, максимальные в России из-за коррупционного характера построенного в 2000-е годы государства, усилят эту волну.

Я вижу и ощущаю это по возросшему количеству вопросов о том, почему я не уехал, задаваемому самыми разными аудиториями – задаваемыми со знанием дела, людьми, которые тоже думают об этом и примеряют мои ответы на себя.

Ответ на вопрос об эмиграции зависит от того, чего Вы хотите для себя и своих детей.

Есть довольно много профессий, обладатели которых не имеют никакой перспективы в современной России. Так, например, если Вы специалист в области практически любых высоких технологий, Вы в лучшем случае будете зарабатывать существенно меньше денег, чем в развитых странах, имея незначительные возможности профессионального роста, живя при этом в достаточно агрессивной и при этом деградирующей социальной среде. Весьма вероятно, что Вашим руководителем будет при этом не просто неграмотный администратор, но еще и самодур, воспринимающий Ваше чувство собственного достоинства (отчасти связанное и с сознанием Вами своей квалификации) как постоянное оскорбление личности.

Это естественная проекция на соответствующие сферы государственного уклада, созданного Путиным; именно поэтому значительная часть специалистов в области высоких технологий по-прежнему уезжает из России.

Да, в развитых странах они сталкиваются с культурными трудностями и, в частности, существенно большим уровнем бытового и профессионального лицемерия, – однако эти трудности мало значимы по сравнению с возможностью профессионального роста. К сожалению, источником этого роста является российское (а на деле еще советское по своей природе) высшее образование, недоступное в большинстве даже развитых стран просто потому, что его там нет.

Есть отличное бизнес-образование и образование в управленческой сфере, есть привитие навыков конкуренции и многое другое, – а вот с высокими технологиями большая проблема. Собственно, именно поэтому российские выпускники и имеют эту возможность.

Если же Вы обладаете иной специальностью (или, как после окончания большинства российских вузов, не обладаете никакой), – у Вас нет настоятельной, объективной потребности в эмиграции, и Вам надо делать этот выбор, исходя из интересов своих детей.

Вам придется делать этот выбор за них – как, впрочем, и все остальные виды выбора, который делают родители.

В мире есть достаточное количество благополучных стран, в которых условия жизни, включая уровень потребления и безопасности, существенно лучше средних российских и в которых граждане нашей страны, выполнив тот или иной объем формальностей и освоив те или иные навыки (включая, разумеется, знание языка), могут начать «новую жизнь».

Я не хочу заниматься здесь эмиграционным консультированием и не буду рассматривать «страны-ловушки», руководство которых сознательно поддерживает об условиях жизни в своей стране неприемлемо завышенные представления, так что эмиграция часто оборачивается не только разочарованием, но и кошмаром.

Есть страны, ситуация в которых будет драматически ухудшаться, и выезд в них будет напоминать билет на «Титаник» (достаточно вспомнить москвичей, в 2004–2005 годах уехавших в Киев «за покоем и демократией» и попавших в резкое ухудшение условий жизни, доходящее до длительных отключений горячей воды).

Важно, что страны, жизнь в которых спокойна и обустроена, действительно есть. Конечно, кризис снизит их потребность в работниках и, соответственно, резко затруднит эмиграцию в них, но для людей российской культуры преград, строго говоря, не существует: если мы что захотим по-настоящему, мы это сделаем – не мытьем, так катаньем.

Однако эти страны имеют существенный недостаток: Ваши дети не смогут продвинуться в них по социальной лестнице сколь-нибудь далеко.

Конечно, исключения есть, и их много, но они лишь подчеркивают правило: языковой,

культурный и социальный барьер не дадут Вашим детям достичь высокого социального статуса.

Да, у них будет относительно высокий уровень жизни, они будут расти и жить в безопасности и, скорее всего, они будут счастливы.

Если Вы хотите своим детям простого человеческого счастья, если Вы хотите, чтобы им было хорошо, спокойно и безопасно – эмиграцию имеет смысл рассматривать как серьезную возможность.

Потому что Россия не будет благополучной страной в ближайшие годы.

Мне приходилось доказывать это в самых разных аудиториях на протяжении всех 2000-х годов, и я глубоко разочарован в том, что нарастающий кризис подтвердил мою правоту.

Однако в России Вашим детям будет доступно то, чего они, скорее всего, не смогут получить в фешенебельных странах: счастье личных достижений, счастье роста социального статуса.

Да, им совсем не обязательно удастся добиться этих достижений.

Да, они могут достичь их неприемлемой ценой, живя в опасности, а часто нищете и лжи.

Да, они вполне могут стать агрессивными дебилами, а то и преступниками, потому что далеко не каждая семья может сопротивляться обществу и спасать своих детей от навязываемой этим обществом культуры.

Оба пути имеют свои риски, но я хочу сконцентрировать Ваше внимание на их принципиально различных целях.

Вам стоит подумать об эмиграции, если Вы согласны на личное благополучие Ваших детей ценой утраты многих естественных для нас ощущений (от языка до чувства «всечеловечности», непосредственного участия в мировой истории) и отказа от роста социального статуса.

Вам не стоит даже задумываться о ней, если Вы хотите Вашим детям «счастья достижений», а не «счастья потребления», отдавая себе отчет в том, что ценой этого будут все страновые риски России.

Весьма вероятно, что развитие России будет идти не лучшим образом и, если Вы решите жить здесь, Вашим детям через некоторое время придется отвечать на тот же вопрос. Постарайтесь правильно мотивировать их и дать им лучшее образование из возможных, – хотя бы для того, чтобы они могли делать этот выбор, как и все остальные, максимально осознанно и свободно.

* * *

Если же Вы думаете не об эмиграции, а о временном выезде из страны с тем, чтобы переждать кризис в том или ином дешевом и комфортабельном уголке мира, – Вам нужно озаботиться источниками дохода и тем, куда именно Вы будете возвращаться.

Главным правилом выживания в кризисе является **сохранение не уровня дохода, а его источника.**

Уехав из страны, Вы, скорее всего, этот источник потеряете и начнете проедать накопленные сбережения. Если Вы и так были лишены этого источника, а темпы проедания сбережений на каком-нибудь Гоа на два порядка ниже, чем в Москве, – такой подход относительно рационален. Однако Вы должны понимать, что, находясь в своей стране, Вы проще и быстрее найдете новую работу и получите новый источник существования, чем в чужой стране, а еще и дешевой (так как низкие цены обычно являются признаком низкой деловой активности).

Конечно, сдавая квартиру в Москве, можно снимать квартиру где-то в Европе, да еще и жить на разницу, – однако удешевление аренды в Москве может серьезно осложнить реализацию этой схемы. Кроме того, ведя жизнь рантье, Вы можете утратить трудовые навыки как раз к тому моменту, когда они Вам действительно понадобятся.

И наконец, главное: если Вы хотите не уезжать насовсем, а именно переждать кризис, – подумайте, куда Вы будете возвращаться, когда кризис наконец закончится, а также кому и почему там Вы будете нужны.

Это главный вопрос варианта «пережидания кризиса», и я не вижу на него универсального, подходящего для многих ответа.

Почему мы выживем и в этом кризисе тоже

Я не хочу заниматься ура-патриотизмом и отбивать хлеб у огромного числа высокопрофессиональных идиотов, которые, как плесень, развелись на государственных нефтедолларах в 2000-е годы.

И, решительно предпочитая исторический материализм истерическому оптимизму, не устаю напоминать любителям лозунга «Победа неизбежна», что прошлый раз его писали на стенах жители Берлина – вплоть до конца апреля 1945 года, по собственному душевному настрою и часто без какого бы то ни было принуждения.

Тем не менее, достаточно подробно видя ход развития, угрозы и последствия нынешнего российского кризиса и новой глобальной депрессии, в которую входит человечество, я полагаю, что нам все же удастся удержать Россию от саморазрушения, а российскую цивилизацию – от гибели.

Хотя их лицо и характер, конечно, существенным и не во всем симпатичным образом изменятся.

Вероятность гибели нашей страны и цивилизации, подобной гибели Советского Союза и советской цивилизации, с моей точки зрения, не превышает 30 %, хотя понятно, что это предельно грубая оценка.

Прежде всего сепаратизм в сегодняшней России весьма серьезно сдерживается его иждивенческим характером: даже самые оголтелые националисты требуют от Москвы денег, но отнюдь не реальной независимости. Причины этого разнообразны – от чудовищных уроков уничтожения СССР до второй чеченской войны и привычки правящей бюрократии заливать все проблемы деньгами, – но результат налицо.

С другой стороны, наличие очевидных внешних угроз весьма эффективно принуждает сепаратистов думать. Так, люди, задающие вопрос «Зачем мы отдаем свою нефть этой поганой Москве?», очень хорошо и правильно понимают ответ в том духе, что без Москвы они будут отдавать свою нефть доброму и пушистому Пекину.

Принципиальным отличием сегодняшней российской ситуации от предшествовавшей развалу Советского Союза является отсутствие целенаправленных действий внешних сил, нацеленных на разрушение страны. В самом деле: СССР был главным, почти единственным врагом развитых стран, «империей зла» – и все пропагандистские усилия были направлены прежде всего против него. Сегодня же системная внешняя пропаганда, направленная на расчленение страны, практически отсутствует, так как Россия при всей своей значимости для нас является не более чем периферийным участком глобальной конкуренции.

Наиболее агрессивный участник глобальной конкуренции – США – понимают, что разрушение России отдаст ее ресурсы их стратегическому конкуренту Китаю, и потому пока ведут себя относительно сдержанно. Китай же в силу самой своей культуры ориентируется на расширение своего влияния, но не захват территорий, представляя угрозу территориальной целостности России практически помимо своей воли, из-за чудовищного разрыва в темпах, а сегодня уже и в уровне развития.

Важным отличием от конца 80-х годов является и отсутствие в самой нашей стране активной работы наших же спецслужб, направленных на ее разрушение.

Не секрет, что национально-демократические движения создавались в республиках Советского Союза, как правило, советскими же спецслужбами, предполагавшими их руками смести прогнившую партийную власть и, освободившись от ее контроля, создать

качественно новое государство. По ряду системных причин план провалился, и национально-демократические движения, частично перейдя под контроль Запада, развалили сначала Советский Союз, а затем и свои собственные республики.

В сегодняшней России подобная деятельность – возможно, единственное обвинение, которое нельзя бросить российским спецслужбам. Их чудовищная неэффективность и коррумпированность имеет тем не менее и оборотную сторону: никто не может заподозрить их в реализации сколь-нибудь сложной – и потому опасной для территориальной целостности России – стратегии.

Но главными факторами устойчивости российского общества являются новые качества российского народа, воспитанные бедствиями и ложью кошмарных 90-х и якобы благополучных 2000-х.

Да, качество человеческого капитала упало по сравнению с советскими временами чудовищно, однако новые качества, приобретенные россиянами неприемлемо дорогой ценой, все же повышают устойчивость общества.

Это априорное недоверие государству, да и любой пропаганде вообще. Это четкое ощущение практически классовой, «антагонистической» противоположности интересов обычных людей и чиновников. Это стремление и, главное, способность жить своим умом, самому принимать наиболее значимые решения своей жизни и самому же отвечать за них.

Советский человек был гуманистичным, доверчивым, приспособленным к исполнению своего долга, но не к самостоятельному принятию решений, – он был заложником государства, и разложение государства означало его крах.

Нынешний российский народ, хотя его формирование далеко не закончено, осознает себя полностью обособленным от государства, – и этой эмансипации, этой самостоятельности, хотя и недостаточных для подчинения государства и превращение его в орудие своего исторического творчества в нормальных условиях, с лихвой хватит для выживания в условиях системного кризиса.

Помимо этого, российский народ стихийно осуществил два исключительно важных мировоззренческих синтеза, еще не нашедших отражения на языке политики и культуры.

С одной стороны, он объединил понимание важности солидарности и конкуренции: современные россияне не просто враждебно конкурируют друг с другом, как было еще в начале 2000-х годов, но и осознают необходимость объединения и взаимовыручки перед лицом внешних конкурентов. Состояние жесточайшей конкуренции внутри своих коллективов и своего общества при их же полной солидарности перед лицом внешних конкурентов, представляющееся наиболее близким к идеалу общественного устройства, еще, конечно, далеко не достигнуто, – но принципиально значимые, ключевые шаги к нему уже сделаны.

С другой стороны, российский народ стихийно объединил все еще враждебно противостоящие в политике социальные, патриотические и демократические ценности в единое мировоззрение.

Пока оно еще не отлито в политические структуры, лозунги и идеологемы (так как правящая клептократия смертельно боится любого объединения народа и делает все, чтобы не допустить его) и потому временно кажется уродливым. Однако это мировоззрение почти идеально соответствует объективным потребностям не только выживания России в условиях системного кризиса, но и ее участия в современной глобальной конкуренции и после его вербализации станет самостоятельным источником развития нашей страны.

* * *

Таким образом, нас ждут тяжелейшие времена, которые нам ценой неимоверных страданий и жертв, скорее всего, удастся обернуть себе на пользу и через некоторое время собрать сказочный урожай с полей мировой депрессии, политых нашими слезами, потом, а может быть, и кровью.

Но это – дело будущего.

Сейчас перед каждым из нас стоит значительно менее масштабная, но не менее трудная задача: в рамках своей семьи сделать так, чтобы этих слез и пота было поменьше, а крови не было вовсе.

Это – Ваша задача.

Свою работу – помочь Вам в решении этой задачи знанием и советом – я выполнил.

Москва, Рождество 2009 года